ПОЛ ЭКМАН

ПСИХОЛОГИЯ ЛЖИ

УДИВЛЕНИЕ

ГНЕВ

ОБМАНИ МЕНЯ ЕСЛИ СМОЖЕШЬ



Сам себе психолог (Питер)

Пол Экман

Психология лжи. Обмани меня, если сможешь

«Питер»

2009, 2001, 1992, 1985

УДК 159.923.3
ББК 88.372

Экман П.

Психология лжи. Обмани меня, если сможешь / П. Экман — «Питер», 2009, 2001, 1992, 1985 — (Сам себе психолог (Питер))

ISBN 978-5-4461-0918-0

Правда ли, что современный человек в среднем лжет трижды за десять минут разговора? Как реагировать на то, что ложь проникла во все сферы человеческой жизни? Что делать, если не удается распознать ложь по словам и голосу? В книге Пола Экмана вы найдете исчерпывающие ответы на эти вопросы. Помните, что скрыть обман чрезвычайно сложно. Универсальные микровыражения и микрожесты всегда выдают лжеца, независимо от социального статуса и национальной принадлежности. Научитесь замечать то, чего не видят другие.Книга адресована всем, кто заинтересован в разоблачении лжи: политикам и бизнесменам, врачам и юристам, психологам, педагогам, менеджерам, домохозяйкам, всем, кто не хочет становиться жертвой обмана и психологических манипуляций в профессиональной и личной жизни.

УДК 159.923.3
ББК 88.372

ISBN 978-5-4461-0918-0

Содержание

Пол Экман
Психология лжи. Обмани меня, если сможешь

*** * ***

Памяти Эрвина Гоффмана, удивительного друга и соратника

Моей жене Мэри Энн Мейсон, верной наперснице и терпеливому критику

Если что-то выглядит именно так, как и должно выглядеть по нашему представлению, то за этим, скорее всего, кроется обман; там же, где обман кажется совершенно явным, скорее всего, никакого обмана нет.
Эрвин Гоффман. Стратегическое взаимодействие

Нам более пристала не столько мораль, сколько необходимость выжить. На любом уровне, от самого отчаянного стремления спрятаться до поэтического восторга, лингвистическая способность скрывать, обманывать, напускать туману, выдумывать незаменима для сохранения равновесия человеческого сознания и развития человека в обществе…
Георг Штайнер. После Вавилонского столпотворения

Если бы ложь, подобно истине, была одноликою, наше положение было бы значительно легче. Мы считали бы в таком случае достоверным противоположное тому, что говорит лжец. Но противоположность истине обладает сотней тысяч обличий и не имеет пределов.
Монтень. Опыты (Глава IX. «О лжецах»)

Благодарности

Я благодарен отделению клинических исследований Национального института психического здоровья за поддержку моих изысканий в области невербального общения с 1963 по 1981 год. Фонд научных исследований Национального института психического здоровья оказывал поддержку как в развитии моей исследовательской программы на протяжении последних 20 лет, так и в создании этой книги (MH 06092). Также хочу поблагодарить Фонд Гарри Ф. Гугенхейма и Фонд Джона Д. и Кэтрин Т. Мак-Артуров за поддержку исследований, описанных в главах 4 и 5. И еще выражаю свою благодарность Уоллесу В. Фризену, с которым проработал бок о бок более 20 лет и который имеет равное со мной право на все открытия, описанные в этих главах; многие из идей, развитых в этой книге, впервые возникли во время наших с ним бесед.

Большое спасибо и Сильвану С. Томкинсу, другу, коллеге и учителю за то, что он вдохновил меня написать эту книгу, а также за его комментарии и предложения по прочтении рукописи. Много полезного я почерпнул и из критических замечаний моих друзей, которые читали рукопись, каждый со своей точки зрения: врача Роберта Блау, адвоката Стэнли Каспара, писателя Джо Карсона, отставного агента ФБР Росса Муллэни, политического деятеля Роберта Пикуса, психолога Роберта Орнштайна и консультанта по менеджменту Билла Уильямса. Особую благодарность выражаю моей жене Мэри Энн Мэйсон, моей первой, самой терпеливой читательнице, за конструктивную критику.

Хотелось бы особо отметить вклад Эрвина Гоффмана, с которым мы обсуждали многие из идей этой книги. Он рассматривал проблемы лжи под совершенно другим углом, но его очень радовала непротиворечивость наших взглядов, несмотря на крайнюю противоположность подходов. Мне принесли бы большую пользу его комментарии, но он умер настолько неожиданно, что я даже не успел выслать ему рукопись. В результате этого несчастья все мы лишились замечаний, о которых теперь можно лишь догадываться.

Введение

15 сентября 1938 года. Готовится один из самых позорных и смертоносных обманов. В первый раз встречаются Адольф Гитлер, рейхсканцлер Германии, и Невилл Чемберлен, премьер-министр Великобритании. Весь мир замер в ожидании – быть может, в последней надежде избежать еще одной мировой войны. (Всего шесть месяцев прошло с тех пор, как гитлеровские войска вошли в Австрию, присоединив ее к Германии. Англия и Франция при этом ограничились лишь выражением своего протеста.) А 12 сентября, за три дня до встречи с Чемберленом, Гитлер требует присоединения к Германии части Чехословакии и провоцирует беспорядки в этой стране. Гитлер уже провел тайную мобилизацию германской армии для нападения на Чехословакию, но привести ее в полную боевую готовность можно было только к концу сентября.

Если бы Гитлеру удалось задержать мобилизацию чехословацкой армии хотя бы на несколько недель, он имел бы преимущество неожиданности нападения. Чтобы выиграть время, Гитлер скрывает свои военные планы от Чемберлена, дав ему слово, что мир может быть сохранен, если чехи согласятся с его требованиями. Чемберлен одурачен; он пытается убедить чехов не проводить мобилизацию, пока есть надежда договориться с Гитлером. После этой встречи Чемберлен пишет своей сестре: «Несмотря на замеченные мною жесткость и жестокость его лица, у меня сложилось впечатление, что это человек, на которого можно положиться, если он дал слово»[1].

Отстаивая свою точку зрения перед сомневающимися в правдивости Гитлера, Чемберлен пятью днями позже в своей парламентской речи поясняет, ссылаясь на личную встречу с Гитлером, что последний «говорит именно то, что думает»[2].

Пятнадцать лет назад, начав изучать феномен лжи, я даже не предполагал, что мои исследования будут касаться обманов такого рода. Я думал, они будут полезны лишь в работе с душевнобольными. Начались же мои исследования в этой области после одного случая. Как-то раз на учебных занятиях с терапевтами я поделился своими соображениями о том, что, если жесты в каждой культуре имеют свое значение, мимика всегда универсальна. Мне был задан вопрос: можно ли по невербальному поведению пациента изобличить его во лжи?[3]

Обычно в этом нет необходимости, но она возникает, когда пациенты, попавшие в стационар из-за попытки самоубийства, начинают утверждать, что им стало намного лучше. Каждый доктор рискует в этом случае быть обманутым, и пациент при выходе из больницы может совершить очередную суицидную попытку. За такими простыми практическими задачами стоит один из основных вопросов человеческого общения: может ли человек полностью контролировать свои реакции, особенно в состоянии сильного потрясения, или его невербальное поведение все равно выдаст то, что скрыто за словами?

Я исследовал видеозаписи бесед с пациентами психиатрической клиники в поисках примеров проявления лжи в их поведении. Эти записи были сделаны с другой целью – с целью выделения мимики и жестов, которые могли бы помочь при определении тяжести и типа пси-

---

[1] Feiling K. The Life of Neville Chamberlain. London: Macmillan, 1947, p. 367. Я крайне обязан книге Роберта Джервиса «Логика образов в международных отношениях» (Jervis R. The Logic of Images in International Relations. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1970) как за идеи, касающиеся обманов в международной политике, так и за то, что она привлекла мое внимание к работам Александра Гроса. Эта цитата проанализирована в статье Гроса: On the Intelligence Aspects of Personal Diplomacy// Orbis, 7 (1964).

[2] Речь в Палате общин 28 сентября 1938 г. – Chamberlain N. In Search of Peace. New York: Putnam and Sons, 1939, p. 210. Цит. по А. Гросу.

[3] Эта работа освещалась в серии статей конца 60-х годов, а также в книге, изданной мной под заглавием «Дарвин и мимика» (Darwin and Facial Expression. New York: Academic Press, 1973).

хического расстройства. Теперь же, когда я сосредоточился на обманах, мне показалось, что во многих из них видны признаки обмана. Однако не так-то просто было доказать это. Только один случай не вызывал никаких сомнений – благодаря тому, что произошло после беседы.

Мэри – домохозяйка, ей 42 года. Из трех попыток самоубийства последняя оказалась весьма серьезной; по чистой случайности ее обнаружили до того, как она успела умереть от передозировки снотворного. Ее история ничем особым не отличается от множества историй других женщин, переживающих кризис среднего возраста. Дети выросли и больше не нуждались в ней. Муж казался погруженным в свою работу. Мэри чувствовала себя никому не нужной. На момент поступления в клинику она страдала от бессонницы, не могла больше заниматься домашней работой и большую часть времени плакала. В первые три недели ей назначили медикаментозное лечение и групповую психотерапию. После этого, казалось, она стала выглядеть лучше: оживилась, не заговаривала больше о самоубийстве. В одной из отснятых нами бесед Мэри говорила доктору, что чувствует себя намного лучше, и просила отпустить ее на выходные домой.

Однако, когда ее уже собирались отпустить, неожиданно призналась, что солгала с целью выйти из больницы, так как все еще отчаянно хотела покончить с собой. После трех месяцев пребывания в клинике состояние Мэри действительно улучшилось, хотя годом позже был еще один рецидив. Однако в стационарном лечении она больше не нуждалась и, по-видимому, в последующие годы чувствовала себя хорошо.

Видеозапись разговора с Мэри обманула большинство молодых и даже многих опытных психиатров и психологов, которым я ее показывал[4].

Мы изучали фильм сотни часов, прокручивая его снова и снова, отсматривая каждый жест и выражение лица на замедленной скорости для того, чтобы выявить все возможные признаки обмана. И вот в коротенькой паузе, возникшей перед ответом на вопрос врача о ее дальнейших планах, мы заметили на лице пациентки проблеск отчаяния, настолько мимолетный, что пропустили его, когда смотрели пленку первые несколько раз. У нас возникла мысль, что скрываемые чувства могут проявляться в таких вот кратких *микровыражениях*, и мы стали их искать и нашли много других микровыражений, обычно мгновенно прикрываемых улыбкой. Нам также удалось выявить *микрожесты*. Рассказывая врачу о том, как хорошо она справляется со своими проблемами, Мэри порой слегка пожимала плечом, это был всего лишь фрагмент жеста, его часть: она слегка приподнимала одну руку, немного разворачивая ее. Или ее руки были спокойны, но на мгновение приподнималось одно плечо.

Нам казалось, что мы нашли и другие невербальные признаки обмана, но мы не были полностью уверены, что они не являются плодом нашего воображения. Ведь даже совершенно невинное поведение кажется подозрительным, если вы заведомо знаете, что человек лжет. Только с помощью объективных наблюдений, на которые никак не влияет знание о том, лжет человек или нет, можно удостовериться в правильности наших выводов. Безусловно, для желающего обнаружить ложь, для верификатора[5] было бы проще, если бы поведение, выдающее ложь у одного человека, позволяло выявить ее и у любого другого; однако признаки обмана могут оказаться индивидуальными для каждого человека. Необходимо было исследовать множество людей для того, чтобы убедиться, что найденные нами признаки обмана не являются специфической принадлежностью лишь тех людей, с которыми мы работали. Мы построили

---

[4] Эта тема рассматривается в моей первой статье, посвященной проблеме обмана: «Невербальная утечка информации и признаки обмана» (Ekman P., Friesen W. V. Nonverbal Leakage and Clues to Deception. Psychiatry, 32 1969, p. 88–105).

[5] В оригинальном тексте употреблено словосочетание «lie catcher» (букв. *ловец лжи*). Поскольку Пол Экман обозначает этим словосочетанием не только всех тех, кто заинтересован в изобличении любых видов лжи (от профессиональных полицейских и операторов детекторов лжи до обманутых супругов и просто граждан, сталкивающихся с ложью в повседневной жизни), но и людей, занимающихся научными исследованиями феномена лжи, мы сочли целесообразным ввести нейтральный термин «верификатор», позволяющий учесть максимальное количество возможных коннотаций этого понятия. (*Прим. ред.*)

эксперимент по типу обмана, использованного Мэри, в котором испытуемым строжайше предписывалось скрывать свои интенсивные отрицательные эмоции в те моменты, когда они непосредственно лгут. Им показывали очень неприятный фильм, в котором были сцены хирургических операций с обилием крови, и испытуемые не должны были обнаруживать свои истинные чувства, более того – должны были убедить собеседника, не знающего содержания фильма, что наслаждаются великолепными картинами природы. (Наши выводы описаны в главах 3 и 4.)

Не прошло и года – мы еще были на начальной стадии наших экспериментов, – как меня разыскали люди, заинтересованные в выявлении иных видов лжи, и в по следующие годы, по мере публикования в научных журналах наших статей о поведенческих признаках обмана в ситуации «врач – больной», область исследования расширилась. Можно ли мои находки и методы использовать при изобличении людей, подозреваемых в шпионаже? Нельзя ли обучить офицеров охраны вычислять террориста, собирающегося совершить убийство, по его походке и жестам? Можем ли мы предоставить ФБР методики, позволяющие научить полицейских безошибочно отличать лжецов от правдивых? И меня уже не удивляли просьбы помочь нашим дипломатам во время переговоров избежать обмана со стороны их зарубежных коллег или определить по фотографии Патриции Херст, сделанной во время ограбления банка, была она добровольной или невольной участницей ограбления[6].

За последние пять лет этот интерес стал уже интернациональным. Ко мне подходили с вопросами представители дружественных держав, а когда я читал лекции в СССР[7], со мной даже беседовали официальные лица, представлявшие некий «электротехнический институт».

Мне не доставлял удовольствия этот ажиотаж, так как я опасался нечистоплотного или слишком рьяного и некритического использования моих открытий. Мне казалось, что мои исследования невербальных признаков обмана не должны иметь ничего общего ни с криминалистикой, ни с политикой, ни с дипломатией. Впрочем, это было всего лишь ощущением, не имеющим никаких разумных объяснений. Для того чтобы обосновать его, мне нужно было выяснить, почему люди *всегда* совершают ошибки, говоря неправду. Ведь не всякая ложь неудачна. Иногда обман бывает выполнен безупречно. И все же, хотя такие явные признаки обмана, как застывшее выражение лица, непроизвольный жест, мимолетные изменения в голосе, не неизбежны, несмотря на их совершенную необязательность, я уверен, что объективные признаки обмана существуют. И чаще всего обманщики изобличают себя именно своим поведением. Но, по моему глубокому убеждению, знать, когда ложь будет успешной, а когда нет, как обнаружить признаки обмана, а в каких случаях не стоит и пытаться этого сделать, – значит очень хорошо понимать различия в видах лжи, в типах лжецов и в подходах верификаторов.

Например, и в случае Гитлера с Чемберленом, и в случае Мэри с врачом на карту была поставлена сама жизнь. Оба для прикрытия своих планов на будущее использовали в качестве основы имитацию чувств, которых не испытывали. Но различие между ними огромно. Гитлер, по моему представлению, является превосходным примером прирожденного актера. К тому же, помимо данного ему природой таланта, Гитлер, по сравнению с Мэри, обладал гораздо большим практическим опытом в области надувательства.

Преимущество Гитлера было еще и в том, что он лгал тому, кто хотел быть обманутым. Чемберлен был добровольной жертвой, очень желавшей поверить, что Гитлер не будет нападать на Чехословакию в случае удовлетворения его требований о пересмотре границ. Иначе Чемберлен вынужден был бы признать, что его политика примирения провалилась, и это осла-

[6] Патриция Херст был похищена в 1974 году из своего дома радикальной террористической группировкой «Симбионистская освободительная армия». Находясь под влиянием террористов, она приняла участие в ограблении банка. На суде была признана виновной, но после двух лет, проведенных в тюрьме, освобождена по настоянию президента Джимми Картера. (*Прим. ред.*)

[7] Лекции читались в Москве и Ленинграде в 1979 г. (*Прим. ред.*)

било бы позиции его страны. Примерно на таком же случае заострила свое внимание политолог Роберта Вольштеттер, анализируя мошенничество в гонке вооружений. Обсуждая нарушение Германией Англо-германского морского соглашения 1936 года, она отметила: «…и обманывающий, и обманываемый… делали ставку на возможное заблуждение противника. Обе стороны нуждались в сохранении иллюзии, что соглашение невозможно нарушить. Опасения Великобритании относительно гонки вооружений успешно использовались Гитлером и привели к Англо-германскому морскому пакту, в котором Великобритания (без обсуждения с Францией и Италией) пересмотрела Версальский договор. Эти опасения помешали Лондону предусмотреть возможность нарушения нового соглашения»[8].

Во многих случаях жертва не замечает просчетов лжеца, предпочитая трактовать неясности поведения в выгодном для себя свете, тайно попустительствуя лжи, желая избежать неприятной ситуации разоблачения обмана. Игнорируя совершенно очевидные признаки того, что у жены есть любовник, обманутый муж, по крайней мере, может избежать унизительной клички «рогоносец» и перспективы возможного развода. Даже если муж узнал о неверности жены, он может потворствовать ее лжи, избегая возможности удостовериться в супружеской измене и поставить все точки над *i*. Пока все не высказано, у него остается надежда, неважно, насколько она мала, что он ошибся в своих подозрениях и жена вовсе не изменяла ему.

Безусловно, не каждая жертва столь охотно дает себя обмануть. Временами нет никакой необходимости игнорировать ложь или потворствовать обману. Некоторым людям выгоднее разоблачить обман, они от этого даже выигрывают. И следователь, и банковский служащий, отвечающий за выдачу кредитов, только потеряют, если будут обмануты; оба хорошо выполняют свою работу только в том случае, если умеют отличать правду от лжи. Впрочем, зачастую человек, обманываясь (или разоблачая обман), *как* приобретает, *так и* теряет что-либо. Хотя, конечно же, всегда что-либо перевешивает. Врач, лечивший Мэри, немногим рисковал, поверив ей. Допустим, Мэри избавилась от депрессии – он может поздравить себя с выбором эффективной терапии. В случае же ее лжи врач терял гораздо меньше, чем приобретал в случае правдивости пациентки. В отличие от Чемберлена, он не рисковал всей своей карьерой; у него не было необходимости отчитываться перед общественностью и добиваться, несмотря ни на что, согласия со своим решением. А если бы Чемберлен раскрыл обман, это могли счесть политической ошибкой; делать это в 1938 году было уже слишком поздно – если на слово Гитлера нельзя положиться, если нет возможности предотвратить его внезапное нападение, то карьеру Чемберлена можно считать законченной: война, которую он надеется предотвратить, начнется.

Помимо того что Чемберлену было выгодно верить Гитлеру, обман удался еще и потому, что Гитлер не испытывал особо сильных эмоций. Ведь чаще всего обмануть не удается именно потому, что признаки скрываемых эмоций все-таки прорываются наружу. И чем более сильные и разнообразные эмоции приходится скрывать обманывающему человеку, тем более вероятности, что ложь будет обнаружена. Гитлер, конечно же, не испытывал чувства вины – эмоции, имеющей двойную проблему для лгущего, – с одной стороны, сквозь обман могут просочиться признаки этого чувства, а с другой – угрызения совести, вызванные чувством вины, могут побудить лгущего сделать такие ошибки, которые приведут к его разоблачению. Но Гитлер, обманывая представителя государства, одержавшего оскорбительную военную победу над Германией[9], не чувствовал за собой никакой вины. В отличие от Мэри, Гитлер не разделял социальных ценностей своей жертвы. Он не уважал Чемберлена и не восхищался им. Мэри же, напротив, должна была скрывать сильные эмоции для того, чтобы ее ложь удалась. Ей надо

[8] Wohlstetter R. Slow Pearl Harbors and the Pleasures of Deception //Intelligence Policy and National Security. Ed. R. L. Pfaltzgraff, Uri Ra'anan and W. Milberg. Hamden, Conn.: Archon Books, 1981, pp. 23–34.

[9] Имеется в виду поражение Германии и ее союзников в Первой мировой войне, приведшее в результате успешных совместных военных действий Великобритании, Франции и США к полной капитуляции Германии в ноябре 1918 года. (*Прим. ред*.)

было подавлять отчаяние и тоску, толкающие ее к совершению самоубийства. И у Мэри было достаточно причин, чтобы испытывать чувство вины по поводу ее лжи врачам: она любила их, верила им и знала, что они действительно хотят ей помочь.

В связи со всем этим обычно намного легче заметить признаки обмана в поведении суицидальных пациентов или неверных супругов, чем в поведении дипломатов или двойных агентов. Но не всякий дипломат, преступник или агент спецслужб – превосходный обманщик. Они иногда совершают ошибки. И проведенное мною исследование позволяет надеяться на возможность получения объективных признаков обмана. Суть моей работы, адресованной всем, кто заинтересован в разоблачении лжи, особенно в области криминалистики или политики, не в том, чтобы научить разоблачать ложь даже при отсутствии явных поведенческих признаков, а в том, чтобы помочь быть более осторожными, то есть более ясно отдавать себе отчет в своих сильных и слабых сторонах.

Хотя уже существуют некоторые данные о поведенческих признаках обмана, они еще твердо не установлены. Результаты же моих исследований лжи и того, в каких случаях обман не удается, ничуть не противоречат данным экспериментов других исследователей, а также историческим и художественным описаниям. Правда, прошло еще недостаточно времени для того, чтобы понять, выдержат ли все эти теории испытание критикой и последующими экспериментами. Однако я решил не ждать, пока все ответы будут найдены, и написать эту книгу, так как жизнь не стоит на месте, и там, где цена ошибки высока, существует настоятельная необходимость в знании надежных признаков обмана. Некие «специалисты», вообще незнакомые со всеми *pro et contra* данной теории, уже предлагают свои услуги по определению лжи при отборе присяжных и при приеме на работу. Некоторые полицейские и профессиональные операторы детектора лжи уже наработали свои методы обнаружения обмана. У работников таможенной службы существует специальный курс по определению невербальных признаков контрабанды. Мне даже говорили, что моя работа используется в этом тренинге, но в ответ на неоднократные просьбы посмотреть материалы я слышал только бесконечное: «Как-нибудь мы это непременно устроим», в то время как около половины всех тех методических пособий, которые я видел, просто неверны. Также невозможно узнать, какие методики используют агенты разведывательных служб, поскольку вообще любая их деятельность находится под строжайшим секретом. И мне известно, что они интересовались моими работами лишь потому, что шесть лет назад меня приглашали в Министерство обороны и интересовались более подробной информацией о моих исследованиях, о их возможностях и недостатках. Впоследствии до меня дошли слухи, что они продолжают работать с моими материалами; я даже узнал имена некоторых людей, которые могли быть с этим связаны, но мои письма к ним либо оставались без ответа, либо эти ответы были крайне невразумительны. Однако меня очень беспокоит то, что и общество, и обычно столь придирчивая научная критика даже не сомневаются в квалификации этих «специалистов». Надеюсь, эта книга сделает более понятными как для этих так называемых специалистов, так и для всех тех, кто заинтересован в их работе, достоинства и недостатки любых методик, направленных на раскрытие обмана.

Эта книга адресована не только тем, у кого на карту поставлена сама жизнь. Я пришел к выводу, что исследование лжи может помочь понять многое в человеческих взаимоотношениях вообще. Областей, в которых ложь или, по крайней мере, возможность лжи не используется, очень немного. Родители обманывают своих детей, чтобы скрыть от них вещи, к которым дети, по их мнению, еще не готовы. Так же точно и дети, подрастая, скрывают от своих родителей то, что считают недоступным родительскому пониманию. Лгут друг другу приятели (даже ваш лучший друг не говорит вам всего), преподаватели и студенты, врачи и больные, мужья и жены, свидетели и присяжные, адвокаты и их клиенты, продавцы и покупатели.

Ложь настолько естественна, что ее без обиняков можно отнести почти ко всем сферам человеческой деятельности. Некоторые могут содрогнуться от такого утверждения, поскольку

считают ложь достойной всяческого осуждения. Я не разделяю этого мнения. Положение, что ни в каких человеческих отношениях не должно быть лжи, слишком примитивно. Также не утверждаю я и того, что всякий обман должен быть обязательно разоблачен. В советах обозревателя Энн Ландерс своим читателям говорится, что правдой порой пользуются, как дубиной, причиняя жестокую боль. Ложь тоже может быть жестокой, но не всегда. Иногда ложь бывает человеколюбивой, порой даже вне зависимости от намерений лгущего. А некоторые общественные взаимоотношения доставляют удовольствие именно благодаря своей мифологичности. Однако никакому лжецу не следует ссылаться на то, что жертва сама желает быть обманутой. И никакой верификатор не должен предполагать, что у него есть право раскрывать любой обман. Обман бывает безвредным, а порой даже гуманным. Иногда раскрытие обмана может оскорбить жертву или третье лицо. Однако говорить обо всем этом более подробно следует лишь после обсуждения множества других вопросов. Начнем же с определения лжи, описания двух основных форм лжи и двух видов признаков обмана.

Глава 1
Ложь. Утечка информации и некоторые другие признаки обмана

Через восемь лет после того как Ричард Никсон оставил пост президента, он отрицал, что порой откровенно лгал, но признавал, что, как и другие политики, кое-что скрывал. Это необходимо для того, чтобы завоевать и удерживать свой пост, говорил он. «Вы не можете сказать все, что вы думаете о том или ином человеке, потому что он может вам однажды понадобиться… вы не можете высказывать свое мнение о мировых лидерах, потому что, возможно, вам придется иметь с ними дело в будущем»[10].

Никсон не одинок в своем стремлении не называть замалчивание правды *ложью*, особенно когда такое замалчивание может быть оправдано[11].

В Оксфордском словаре английского языка говорится: «В современном употреблении слова [ложь] обычно имеется оттенок ярко выраженного морального осуждения, и в вежливой беседе его стараются избегать, часто заменяя такими синонимами, как "обман" и "неправда", имеющими относительно нейтральное звучание»[12].

Легко назвать неискреннего человека лжецом, если он вам отвратителен, но трудно использовать это слово по отношению к человеку, который, несмотря на свою явную лживость, нравится вам или вызывает у вас восхищение. Еще задолго до Уотергейта[13] Никсон по отношению к своим оппонентам-демократам так образно определил смысл слова «лжец»: «Купите ли вы подержанный автомобиль у такого человека?», в то время как собственное умение Никсона скрывать правду и явно лгать определялось его республиканскими поклонниками как доказательство политической смекалки.

Все это, однако, не имеет отношения к моему определению лжи или обмана. (Я использую эти слова как синонимы.) Многие люди (например, те, кто лжет ненамеренно), хотя и говорят неправду, не являются лжецами. Женщина с параноидальной манией, утверждающая, что она Мария Магдалина, не обманщица, хотя ее утверждение и является ложным. Неудачный совет клиенту о капиталовложении не является ложью, если консультант сам не знает правды. Некоторые люди, чья наружность производит обманчивое впечатление, не обязательно являются лжецами. Богомол, становясь похожим на травинку, лжет не более, чем человек, высокий лоб которого наводит на мысль, что он умнее, чем есть на самом деле[14].

---

[10] San Francisco Chronicle, October 28, 1982, p. 12.

[11] Установки могут меняться. Джоди Пауэлл, пресс-секретарь бывшего президента Картера, пытался оправдывать даже явную ложь: «С самого первого дня, едва только самый первый журналист задал свой самый первый вопрос государственному чиновнику, начались дебаты о том, имеет ли правительство право на ложь. Имеет. А в определенных обстоятельствах не только имеет такое право, но и безусловно обязано лгать. За четыре года моего пребывания в Белом доме я сталкивался с такой необходимостью дважды». Далее он описывает случай, в котором прибег ко лжи, чтобы смягчить «великую боль и замешательство множества совершенно невинных людей». Другая ложь, в которой он признался, заключалась в отрицании факта подготовки вооруженного освобождения американских заложников в Иране. (Powell J. The Other Side of the Story. New York: William Morrow & Co., Inc., 1984.)

[12] The Compact Edition of the Oxford English Dictionary. New York: Oxford University Press, 1971, p. 1616.

[13] Так называлось происходившее в США расследование, связанное с противозаконными действиями «Комитета Республиканской партии по переизбранию президента» в период избирательной кампании 1972 года (имеется в виду попытка установить подслушивающее устройство в штаб-квартире Демократической партии в отеле «Уотергейт» в Вашингтоне), во время которого были вскрыты многочисленные нарушения законности (подкуп, угрозы, лжесвидетельство и т. д.) со стороны должностных лиц Белого дома. Президент Р. Никсон под угрозой обвинения в причастности к Уотергейтскому делу и привлечения его к ответственности в порядке импичмента в августе 1974 года вышел в отставку. (*Прим. ред.*)

[14] Интересно обратить внимание на происхождение подобных стереотипов. Высокий лоб, вероятно, наводит на мысль о большом объеме мозга (что совершенно необязательно). Мнение о жестокости человека с тонкими губами основано на мет-

Ложь может не иметь оправдания, а может и иметь его. Лжец *может* и не лгать. Обман – действие умышленное; лжец всегда обманывает намеренно. И он может иметь оправдание только в своих глазах, а может также и во мнении общества. Лжец может быть хорошим или плохим человеком, приятным или неприятным. Но человек всегда выбирает сам – солгать или сказать правду. И вполне различает ложь и правду[15].

Патологические обманщики, которые знают, что лгут, но не могут контролировать свое поведение, не являются предметом моего рассмотрения. Также не говорю я и о людях, которые сами не знают, что лгут, и которых называют жертвами самообмана[16].

Иногда лжец может сам верить собственной лжи. В таком случае он не будет считаться лжецом, и его обман, по причинам, которые я объясню в следующей главе, раскрыть значительно труднее. Случай из жизни Муссолини показывает, как вредно порой верить в свою же собственную ложь: «…в 1938 году состав дивизий [итальянской] армии был сокращен с трех полков до двух, что понравилось Муссолини, поскольку дало ему возможность заявить, что в его армии шестьдесят дивизий, хотя в действительности (по количеству личного состава) их было всего сорок. Эти изменения стали причиной колоссальной дезорганизации армии как раз перед самым началом войны. К тому же он, забыв о своем новаторстве, несколькими годами позже трагически просчитался в оценке реальной силы своих войск. По-видимому, вводя в заблуждение других людей, себя самого все-таки не стоит обманывать»[17].

При определении лжи мы должны принять во внимание не только самого лжеца, но и жертву обмана. Она не просит, чтобы ее ввели в заблуждение, и лжец не делает какого-либо предварительного уведомления о своем намерении совершить обман. Было бы, например, странно называть лжецами актеров. Публика заранее согласна принимать их маски за истинные лица – именно поэтому она и ходит в театр. Актеры, в отличие от жуликов, играют свои роли открыто и с общественного одобрения. Так же и клиент не будет следовать советам брокера, который говорит, что снабжает хотя и убедительной, но недостоверной информацией. Если бы Мэри, пациентка психиатрической клиники, предупредила доктора, что будет выказывать чувства, которых на самом деле не испытывает, лжи не было бы, как ее не было бы и в том случае, если бы Гитлер предупредил Чемберлена, чтобы тот не больно-то доверял его обещаниям.

Я определяю ложь, или обман, как действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды[18].

ком наблюдении, что губы в моменты гнева сужаются. Ошибка состоит в приложении признака временного эмоционального состояния к определению постоянной черты характера. Такое умозаключение подразумевает, что губы у людей становятся тонкими из-за непрестанной привычки гневаться, и не принимает в расчет того, что тонкие губы могут быть просто наследственным признаком. Также и убеждение, что люди с пухлыми губами являются чувственными, ошибочно строится на верном наблюдении, что губы во время сексуального возбуждения набухают, наливаясь кровью. Все это приводит к неверным заключениям, когда просто-напросто забывают о возможности существования наследственных признаков (см. Secord P. F. Facial Features and Inference Processes in Interpersonal Perception // Personal perception and Interpersonal Behavior. Ed. Taguiri R. and Petrullo L. Stanford: Stanford University Press, 1958; см. также Ekman P. Facial Signs: Facts, Fantasies and Possibilities // Sight, Sound and Sense. Ed. Sebeok T. A. Bloomington: Indiana University Press, 1978).

[15] Споры о том, могут или не могут лгать животные, все еще продолжаются. Об этом см. Premack D. and Premack A. J. The Mind of an Ape. New York: W. W. Norton and Co., 1983. Также: Premack D. and Premack A. J. Communication as Evidence of Thinking // Animal Mind – Human Mind. Ed. Griffin D. R. New York: Springer-Verlag, 1982.

[16] Я сейчас не рассматриваю патологических лжецов и людей, являющихся жертвами самообмана, поскольку определить их очень трудно; никакое сообщение лжеца не может быть использовано в качестве доказательства; лжец может признаться в чем угодно с целью смягчить наказание.

[17] Я благодарен Майклу А. Ханделу за то, что в своей весьма острой и полемической статье «Обман и разведка» (Intelligence and Deception // Journal of Strategic Studies 5, March 1982, pp. 122–154) он приводит эту цитату. Цит. по: Mack Smith D. Mussolini's Roman Empire, p. 197.

[18] Гоффман на этот счет говорил, что если «существуют неоспоримые доказательства лжи, а обманщик, зная об этом, все равно продолжает лгать», то это уже не просто ложь, а наглая ложь. Гоффман не ограничивался только этим определением лжи, его интересовали и другие возможные искажения действительности, в которых различие между правдой и ложью не является столь явным: «…едва ли есть какие-либо ежедневные нормальные дела или взаимоотношения, участники которых

Существуют две основные формы лжи: *умолчание* и *искажение*[19].

При умолчании лжец скрывает истинную информацию, но не сообщает ложной. При искажении же лжец предпринимает некие дополнительные действия – он не только скрывает правду, но и предоставляет взамен ложную информацию, выдавая ее за истинную. Зачастую только сочетание умолчания и искажения приводит к обману, но в некоторых случаях лжец может достичь успеха и просто не говоря всей правды.

Не всякий считает умолчание ложью. Многие люди принимают за ложь только откровенное искажение действительности[20].

Например, в случаях, когда врач не сообщает пациенту о том, что его болезнь смертельна, или муж не говорит жене, что проводит обеденные часы в мотеле с ее лучшей подругой, или полицейский не ставит подозреваемого в известность о том, что его беседы с адвокатом прослушиваются, никакой ложной информации не передается. Однако все они подпадают под мое определение лжи. Здесь «обманываемые» не просят ввести их в заблуждение и «умалчивающие» действуют умышленно, без предварительного уведомления о своем намерении скрыть некие факты. Информация утаивается умышленно, с намерением, а не случайно. Но бывают и исключения – умолчание нельзя назвать ложью, если существует определенная предварительная договоренность на этот счет. Например, в случае, если муж и жена согласны на свободный брак, то есть на возможность не открывать свои измены до тех пор, пока об этом не спрашивается прямо, умолчание о свиданиях в мотеле не будет ложью. Или если пациент заранее просит врача не сообщать плохих новостей о своем здоровье, умолчание также не будет ложью. Однако по закону подозреваемый имеет право на конфиденциальную беседу с адвокатом, и умолчание о нарушении этого права в любом случае является ложью.

Зачастую, если есть возможность выбора *формы* лжи, обманывающие предпочитают умолчание. Это более выгодно. Да и смолчать обычно легче, чем явно обмануть, так как для этого ничего не надо делать, в то время как при искажении без хорошо разработанной «легенды» всегда есть шанс оказаться уличенным. Авраам Линкольн говорил, что у него недостаточно хорошая память, чтобы лгать. Если врач обманывает больного с целью скрыть смертельный исход болезни последнего, он должен очень хорошо запомнить все, что на этот счет сказал ему, дабы несколькими днями позже не впасть в противоречия.

Умолчание предпочитают еще и потому, что оно менее предосудительно, чем искажение. Оно пассивно, а не активно. К тому же хотя и то и другое может в равной мере повредить жертве обмана, чувство вины, испытываемое лжецом в случае умолчания, гораздо меньше[21].

Лжец может успокаивать себя мыслью, что жертва знает об обмане и просто не хочет смотреть правде в глаза. Он может думать, например, так: «Моя жена должна знать, что я ей изменяю, потому что она никогда не спрашивает меня о том, где я пропадаю вечерами. Я ведь не обманываю ее, а просто проявляю осторожность из доброты к ней. Я предпочитаю не унижать ее и не вынуждаю знать о моих изменах».

не утаивают каких-либо слов или действий ради создания благоприятного впечатления» (обе цитаты взяты из книги: The Presentation of Self in Everyday Life. New York: Anchor Books, 1959, p. 59, 64).

[19] Это различие принимается большей частью исследователей лжи. Более подробно о дискуссии на тему практичности применения этого различия при анализе военных обманов см. Handel «Intellegence»; Whaley B. «Toward a General Theory of Deception // Journal of Strategic Studies 5, March 1982, p. 179–192.

[20] Сесилия Бок оставляет термин «ложь» для того, что я называю искажением, а термин «тайна» – для, соответственно, умолчания. Она считает, что такое различие имеет важное моральное значение, и утверждает, что у «лжи существует явная негативная презумпция, в то время как у тайны она может отсутствовать». (Bok S. Secrets. New York: Pantheon, 1982, p. XV.)

[21] Впрочем, Ева Свитсер (Eve Sweetser) высказывает интересное замечание о том, что жертва может чувствовать себя более оскорбленной умолчанием, чем прямым обманом: «Они чувствуют, что от них ускользнули через некую лазейку и лишили возможности сослаться на обман» (Sweetser E. The Definition of a Lie // Cultural Models in Language and Thought. Ed. Quinn N. and Hollahd D. (in press)).

Кроме того, умолчание всегда легче оправдать в случае раскрытия правды. Обманщик может сказать, что сам ничего не знал, или забыл, или намеревался открыться позже и т. д. Когда человек, дав присягу, начинает свои показания словами «если мне не изменяет память…» – он тем самым обеспечивает себе лазейку для оправдания: вдруг позже обнаружится, что он чего-то не рассказал. В этом случае нет необходимости постоянно помнить придуманное, умышленно удерживаясь на грани между искажением и сокрытием истины (что происходит, когда лжец больше не может просто не говорить; вопрос задан – вызов брошен). Сославшись на забывчивость, можно и вообще избежать необходимости помнить выдуманную историю; достаточно лишь помнить о своей плохой памяти. И если правда вдруг выплывет наружу, лжец всегда сможет заявить, что и не собирался никого обманывать, самого подвела память.

События, связанные с Уотергейтским делом, из-за которого президент Никсон лишился своего поста, превосходно иллюстрируют использование стратегии «забывчивости». Сначала, по мере все большего усиления доказательств причастности к этому делу, были вынуждены выйти в отставку помощники президента Г. Р. Халдеман и Дж. Эрлихман. Давление на Никсона продолжало расти, и место Халдемана занял Александр Хэйг. «Не прошло и месяца с тех пор, как Хэйг вернулся в Белый дом, а уже 4 июня 1973 года они с Никсоном обсуждали возможный ответ на серьезные обвинения, выдвинутые в адрес президента Джоном Дином, бывшим советником Белого дома. В магнитофонной записи их беседы, ставшей известной благодаря расследованию в порядке импичмента, Хэйг предложил Никсону сослаться на невозможность вспомнить все детали и таким образом выкрутиться из ситуации»[22].

Однако сослаться на «забывчивость» можно далеко не всегда. Врач, у которого спрашивают о результатах анализов, не может ссылаться на то, что не помнит их, так же как и полицейский, когда обвиняемый интересуется, нет ли в комнате подслушивающей аппаратуры. На забывчивость можно ссылаться только в незначительных делах или по поводу событий, происшедших достаточно давно. В случае же, например, экстраординарных событий, о которых люди обычно помнят всю жизнь, не может быть и речи ни о каких оправданиях забывчивостью.

Но лжец теряет возможность ограничиться только умолчанием в том случае, если жертва обмана бросает ему вызов. Например, если жена спрашивает у мужа, почему никак не может найти его во время обеда, он вынужден, дабы сохранить в тайне свою интрижку, что-нибудь солгать. Конечно же, даже самый обычный вопрос: «Как прошел день?» уже подразумевает просьбу о сообщении каких-либо сведений. Однако муж может упомянуть другие дела и продолжать умалчивать о свидании до тех пор, пока прямо поставленный вопрос не заставит его выбрать между правдой и ложью.

В некоторых случаях приходится лгать с самого начала, поскольку одного молчания недостаточно. Мэри, пациентка психиатрической клиники, не только должна была скрывать свое отчаяние и план самоубийства, но и симулировать хорошее самочувствие, а также желание провести выходные в кругу семьи. При приеме на работу простого умолчания также недостаточно, если есть необходимость ввести администрацию в заблуждение относительно своего предыдущего опыта работы по предлагаемой специальности. Кроме необходимости скрыть неопытность, необходимо еще и сфабриковать подходящий послужной список. Для того чтобы избежать скучной вечеринки, не обидев при этом хозяев, нежелательно ссылаться на то, что вам больше нравится вечер, проведенный дома у телевизора, лучше изобрести какой-нибудь благовидный предлог вроде срочного и важного делового свидания, проблемы с няней, которая не может остаться с детьми, или чего-нибудь в этом духе.

Необходимость прибегнуть к прямому искажению действительности может возникнуть и в том случае, если лжеца явно уличают в том, что он что-то недоговаривает. Такой обман осо-

[22] Rosenbaum D. E. New York Times, December 17, 1980.

бенно необходим при сокрытии эмоций. И если мимолетное чувство скрыть легко, то с эмоциями, нахлынувшими внезапно, особенно если они достаточно сильны, дело обстоит гораздо сложнее. Кроме того, ужас скрыть сложнее, чем беспокойство, а гнев – сложнее, чем досаду. Чем сильнее чувство, тем больше вероятность, что какие-то его признаки могут проявиться, несмотря на все попытки скрыть это. Одним из способов сокрытия переживаемых чувств является имитация эмоций, не испытываемых на самом деле. И порой такая имитация действительно помогает скрыть истинные чувства.

Сцена из романа Джона Апдайка «Давай поженимся» является превосходной иллюстрацией этого и многих других, описанных мною явлений. Муж случайно услышал разговор Руфи с любовником. По сюжету романа до этого эпизода Руфи удавалось скрывать свою измену, не говоря неправды, но теперь, в ответ на прямой вопрос мужа, она вынуждена солгать; целью ее лжи является необходимость утаить от мужа свою измену. Кроме того, на этом примере хорошо видно, как естественно вплетаются в обман эмоции и как они увеличивают трудность сокрытия правды.

«Джерри [муж Руфи] напугал ее, услышав часть их телефонного разговора с Диком [ее любовником]. Она думала, что он подметает задний двор. А он неожиданно появился из кухни и спросил:

– Это кто звонил?

Ее охватила паника.

– Да так, ерунда. Одна женщина из воскресной школы спрашивала, собираемся ли мы записывать Джоанну и Чарли»[23].

Паника сама по себе не является доказательством лжи, но если бы Джерри ее заметил, то мог бы заподозрить Руфь; если бы ей нечего было скрывать, она не паниковала бы. В то же время человек, который ни в чем не виновен, оказавшись на допросе, может испугаться, поэтому следователи часто не обращают внимания на такие реакции. Руфь оказалась в сложном положении; ей пришлось лгать неожиданно, без подготовки. Попав в затруднительное положение, она, испугавшись разоблачения, впала в панику, которую трудно было скрыть, что повышало шансы Джерри поймать ее на слове. Единственное, что она могла теперь сделать, – сознаться в своих чувствах, поскольку ей все равно не удалось скрыть их, но солгать в том, что явилось истинной причиной чувств. Она могла признаться, что испугалась, но испугалась того, что Джерри ей не поверит, а не того, что ей есть, что скрывать. Это не сработало бы, если бы ранее не было аналогичных инцидентов; а поскольку Джерри уже неоднократно выражал сомнение в правдивости Руфи (что опровергалось последующими событиями), то одно лишь упоминание о его прежних неудачных обвинениях могло отвести его подозрения и сейчас.

Вероятно, Руфь не смогла бы ввести в заблуждение мужа, если бы попыталась придать своему лицу холодное и бесстрастное выражение картежника. Ведь если вы хотите скрыть, что у вас дрожат руки, лучше скрестить их или сжать в кулаки, но только не оставлять лежащими у всех на виду; и точно так же очень трудно сохранить лицо спокойным в то время, как губы сами поджимаются, а веки и брови вздрагивают от испуга. Чтобы скрыть эти непроизвольные движения, лучше просто начать скрипеть зубами, покусывать губы, насупливать брови или метать гневные взгляды.

Лучший способ скрыть сильные эмоции – это маска. Но если прикрыть лицо или его часть рукой или отвернуться от собеседника, это, скорее всего, не избавит от необходимости лгать. Самая лучшая маска – фальшивая эмоция. Она не только вводит в заблуждение, но и отлично маскирует истинные чувства. Человеку, обуреваемому эмоциями, неимоверно

---

[23] Updike J. Marry Me. New York: Fawcett Crest, 1976, p. 40. Здесь и далее перевод Т. Кудрявцевой. (*Прим. ред.*)

трудно сохранить лицо безмятежным, а руки неподвижными. Когда эмоции берут верх, труднее всего выглядеть бесчувственным, спокойным или безучастным. Лучше избрать тактику, которая позволяет прекратить или скрыть непроизвольные действия, вызванные переживаемыми чувствами.

Мгновение спустя Джерри говорит Руфи, что не верит ей. После таких слов ее паника могла бы стать настолько сильной, что скрыть ее было бы просто невозможно. Чтобы замаскировать ее, она могла бы попытаться изобразить гнев, изумление, удивление; могла рассердиться на Джерри за то, что он не верит ей и сует нос не в свои дела; могла изумиться его недоверию или удивиться, что он подслушивает ее телефонные разговоры.

Но не всякая ситуация позволяет лжецу подменять одну эмоцию другой. В некоторых случаях требуется решить более сложную задачу – вообще скрыть эмоции. Эзер Вайцман, бывший министр обороны Израиля, описывал такую непростую ситуацию. После драматического визита Анвара Садата в Иерусалим военные делегации Египта и Израиля сделали попытку вступить в переговоры. Мохаммед эль-Джамаси, глава египетской делегации, во время заседания сообщил Вайцману, что ему известно о том, что Израиль строит новые поселения на Синае. Вайцман понимал, что это может сорвать переговоры, поскольку вопрос о том, может ли Израиль сохранить уже имеющиеся поселения, все еще оставался предметом обсуждения.

«Я был оскорблен, хотя и не мог дать выхода своему гневу. Пока мы здесь обсуждали гарантии безопасности, потихоньку подталкивая вагон мира вперед, мои коллеги в Иерусалиме, вместо того чтобы побеспокоиться о законности уже существующих поселений, закладывают еще одно, и как раз в тот момент, когда в переговорах наметился прогресс»[24].

Вайцман не мог показать, что рассержен на иерусалимских коллег, несмотря на то что они действовали, не посоветовавшись с ним. Он обязан был скрыть чувства, которые испытывал, не используя другие эмоции в качестве маски. Ему нельзя было выглядеть счастливым, испуганным, огорченным, удивленным или возмущенным. Он мог лишь выглядеть внимательным, но бесстрастным, не показывая, что информация, сообщенная Джамаси, может иметь какие-либо последствия. К сожалению, в его книге нет никакого намека на то, преуспел ли он в этом.

Во время игры в покер также нельзя подменять одну эмоцию другой. Игрок, получивший на руки великолепные карты и возбужденный перспективой сорвать большой банк, должен скрывать любые признаки своего волнения от других игроков. Маскировка подлинного переживания какой-либо другой эмоцией опасна. Если он попытается прикинуться разочарованным или раздраженным, партнеры подумают, что он вытянул плохие карты, и будут ожидать, что он скинет их, а не останется в игре; поэтому у него должно быть бесстрастное, ничего не выражающее лицо. Но если ему нужно скрыть свое разочарование или недовольство плохой взяткой, он может использовать маску, блефуя и пытаясь заставить партнеров скинуться. Изобразив радость или возбуждение, игрок может скрыть свое разочарование и создать впечатление, что у него на руках хорошая карта. Ему могут поверить, особенно если сочтут новичком; предполагается, что опытные игроки в покер в совершенстве владеют талантом сокрытия любых эмоций, касающихся игры[25].

(Между прочим, обман при игре в покер – умолчание или блеф – не подпадает под мое определение лжи. Никто не ждет от игрока в покер, что он откроет карты. Сами правила игры предполагают, что игроки будут пытаться ввести друг друга в заблуждение.)

---

[24] Weizman E. The Battle for Peace. New York: Bantam Books, 1981, p. 182.

[25] В своем исследовании игроков в покер Дэвид Гайяно описывает другой прием, используемый профессионалами: «…истинные игроки постоянно болтают на протяжении всей игры, заставляя противников беспокоиться и нервничать… Правда подается как ложь, а ложь выдается за правду. Из сочетания воодушевленной болтовни с размашистыми жестами возникает целый спектакль… Об одном из таких игроков говорили, что он играет так, будто исполняет танец живота» (Hayano D. Poker Lies and Tells // Human Behavior, March 1979, p. 20).

В качестве маски может быть использована любая эмоция. Чаще всего для этого применяется улыбка, являющаяся противоположностью всех отрицательных эмоций: страха, гнева, огорчения, возмущения и тому подобного. Улыбку предпочитают еще и потому, что благодаря счастливому выражению лица и обмануть гораздо проще. Разочарованный сотрудник улыбается, дабы босс не подумал, будто он обижен на то, что его обошли повышением. Жестокий приятель, высказывая свои критические замечания с улыбкой на лице, может выглядеть доброжелателем.

Другая причина, почему улыбка столь часто используется в качестве маски, заключается в том, что она является частью традиционного приветствия. При встрече, как правило, стараются не говорить о неудачах и неприятностях. Напротив, предполагается, что на вопрос: «Как дела?», человек, несмотря на действительное состояние дел, с вежливой улыбкой ответит: «Спасибо, хорошо. А у вас?» Возможно, истинные чувства не обнаруживаются не потому, что улыбка является прекрасной маскировкой, а потому, что при вежливом обмене приветствиями люди на самом деле весьма редко интересуются тем, как человек себя чувствует в действительности. Это всего лишь простая любезность, желание быть приятным. На такие улыбки редко обращают внимание. Люди привыкли не обращать внимания на ложь при вежливом обмене приветствиями. Впрочем, это еще вопрос, является ли такое поведение ложью, поскольку сами правила вежливости подразумевают, что подлинные эмоции выказывать не следует.

Еще одной причиной популярности улыбки является то, что это наиболее естественно возникающее выражение лица. Даже младенцы могут улыбаться. Это одно из простейших выражений, используемых ребенком специально для того, чтобы выразить удовольствие от общения с другими людьми. А так называемая социальная улыбка порой и вообще почти не сходит с лица. Однако и здесь возможны оплошности: слишком быстрая или, наоборот, излишне затянувшаяся улыбка. Кроме того, улыбка может возникнуть преждевременно или опоздать. Но в любом случае «сделать» улыбку достаточно легко, гораздо легче, чем любое другое выражение лица.

А вот намеренное изображение отрицательных эмоций для большинства людей дается с трудом. Благодаря исследованию удалось установить (см. главу 4), что большинство людей не может преднамеренно вызывать сокращение определенных мышц лица для достоверной имитации горя или страха. Немного легче изобразить гнев и отвращение, но и в этом случае чаще всего заметна фальшь. Таким образом, если для успешной лжи предпочтительнее изображать отрицательные эмоции, а не улыбку, могут возникнуть трудности. Но встречаются и исключения: например, Гитлер, будучи великолепным актером, легко и убедительно имитировал отрицательные эмоции. На встрече с послом Великобритании Гитлер выглядел абсолютно разъяренным, давая понять, что уже не в состоянии обсуждать что-либо еще. Но немецкий чиновник, присутствовавший при этой сцене, писал: «Однако как только за послом захлопнулась дверь, Гитлер хлопнул себя по бедрам, засмеялся и сказал: “Чемберлен не переживет этого; сегодня же вечером его кабинет рухнет”»[26].

Кроме двух основных форм лжи: умолчания и искажения, существует множество разновидностей лжи. Я уже говорил об одной из них при обсуждении случая, взятого из романа Джона Апдайка «Давай поженимся», в котором Руфи удалось бы скрыть обман, несмотря на охватившую ее панику. Вместо того чтобы пытаться прятать свой испуг, что было довольно-таки трудно сделать, Руфь могла бы признаться в своих чувствах, но придумать для них другую причину. Она могла бы за явить, что абсолютно невиновна и испугалась только того, что ей не поверят. Если бы психиатр спросил Мэри, почему она выглядит слегка взволнованной, она также могла бы признаться в том, что действительно волнуется, но скрыть истинную причину

[26] Bullock A. Hitler. New York: Harper & Row, 1964, rev. ed., p. 528. Цит. по: Jervis R. The Logic of Images in International Relations. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1970.

своего волнения, сказав, например: «Я очень хочу домой, к семье». Будучи правдивой в своей эмоции, она лгала бы только о вызвавшей ее причине.

Есть еще одна разновидность обмана – говорить правду таким образом, чтобы в это нельзя было поверить. Это можно определить как сообщение правды в виде обмана. Когда Джерри спросил Руфь, с кем она говорила по телефону, она могла бы ответить таким образом: «О, я говорила с любовником, он звонит мне каждый час. Поскольку мы с ним занимаемся любовью по три раза в день, нам необходимо быть в постоянном контакте, чтобы условливаться о встречах». Такое преувеличение правды грозило бы окончательно сделать Джерри посмешищем в случае дальнейших выяснений. Насмешливая интонация или выражение лица при этом также могут способствовать обману.

Другой пример подачи правды в виде обмана показан в фильме, снятом по книге Роберта Дэйли «Принц Города. Правдивая история о полицейском, который слишком много знал». Как видно из подзаголовка, это подлинное происшествие, а не фантазия. Его герой – Роберт Лейси – полицейский, ставший тайным осведомителем федерального прокурора с целью добыть свидетельства преступной связи между полицией, адвокатами, залогопоручителями, с одной стороны, и дельцами наркобизнеса и мафией – с другой. Большинство улик он получил при помощи магнитофона, спрятанного под одеждой. Но вот его заподозрили в том, что он – тайный осведомитель. И если бы у него обнаружили диктофон, ему вряд ли удалось бы спастись. Я приведу здесь фрагмент разговора Лейси с Де Стефано, одним из преступников:

«– Давай сегодня не будем садиться рядом с музыкальным автоматом, а то у меня в прошлый раз запись получилась хреновая.

– Это не смешно, – сказал Де Стефано.

Лейси начал хвастать, что он действительно работает на правительство, как и снующая сейчас по залу барменша, у которой радиопередатчик засунут в…

Все вокруг засмеялись, только смех Де Стефано был суховат»[27].

Лейси выставил Де Стефано посмешищем, нахально сказав ему правду: он действительно не мог сделать качественной записи рядом с музыкальным автоматом и действительно работал на правительство. Открыто признаваясь в этом, да еще и приплетя сюда официантку с якобы спрятанным под юбкой или в бюстгальтере микрофоном, Лейси добился того, что дальнейшие подозрения Де Стефано делали последнего полным идиотом.

Также близка к подаче правды в виде обмана полуправда. В этом случае правда говорится не полностью, не договаривается. Недосказанность или уход от разговора на волнующую тему позволяют обмануть, в общем-то, не прибегая ни к какой особой лжи. Вскоре после упомянутой мной сцены из романа Апдайка «Давай поженимся» Джерри, уже лежа с Руфью в постели и прижимаясь к ней, спросил, кого она любит.

«– Я люблю тебя, – сказала она, – и всех голубей на этом дереве, и всех собак в городе, кроме тех, что роются в наших мусорных бачках, и всех котов, кроме того, от которого забеременела наша Лулу. И еще люблю спасателей на пляже и полисменов в городе – кроме того, который отругал меня за то, что я не там развернула машину, и я люблю некоторых из наших ужасных друзей, особенно когда выпью…

– А как ты относишься к Дику Матиасу? [Дик – любовник Руфи.]

– Мне он безразличен»[28].

[27] Daley R. The Prince of the City. New York: Berkley Books, 1981, p. 101.

[28] Updike. Marry Me, p. 90.

Еще одна возможность солгать, не говоря неправды, – это сбивающая с толку увертка (dodge). Вот какой забавный прием предложил один газетный обозреватель для разрешения старой, навязшей в зубах проблемы – что сказать приятелю, который просит вас оценить свой последний опус, который вам на самом деле совсем не нравится. Представьте себе: вы на открытии выставки вашего друга. Его работы вам показались ужасными, однако, прежде чем вы успели улизнуть, друг подбежал к вам и поинтересовался вашим мнением. «Джерри, – говорите вы (предположим, художника зовут Джерри), пристально глядя ему в глаза и как бы обессилев от избытка эмоций, – Джерри, Джерри, Джерри». Заключите его в объятия, посмотрите ему в глаза. Десять из десяти, что Джерри в конце концов вырвется из ваших объятий и, скромно пробормотав что-нибудь, убежит… Возможны варианты. Попробуйте возвышенную интонацию утонченного искусствоведа, призывающего невидимых свидетелей: «Джерри. *Джер-ри*. Ну что тут можно сказать?..» Или более обманчивым низким тоном: «Джерри, у меня нет слов…» Или что-нибудь ироничное: «Джерри… *Все вокруг* только и говорят об этом…»[29]

Преимущество этой уловки перед полуправдой и подачей правды в виде обмана в том, что лжецу здесь вообще не нужно говорить никакой неправды. Однако я считаю это ложью, так как налицо преднамеренная попытка ввести в заблуждение без предварительного уведомления.

Любой из этих обманов может быть обнаружен благодаря некоторым моментам в поведении лжеца. Есть два вида признаков обмана – ошибка может раскрыть правду, а может только навести на мысль, что вам лгут, однако правда при этом так и останется нераскрытой. Когда лжец нечаянно выдает себя, я называю это утечкой информации. Когда же лжеца выдает его поведение, но правда при этом не обнаруживается, я называю это информацией о наличии обмана. Если бы лечащий врач заметил, что Мэри сжимает руки, говоря о своем хорошем самочувствии, у него была бы причина заподозрить ее во лжи. Но он не мог знать, что именно чувствует пациентка; Мэри могла злиться на больницу, испытывать отвращение к самой себе или страх перед будущим. Ее истинные чувства можно было бы обнаружить благодаря выражению лица, интонации, оговоркам или определенным жестам.

Информация о наличии обмана дает ответ только на вопрос, лжет человек или нет, но не открывает истины. Истина же может быть открыта лишь благодаря утечке информации. Впрочем, часто вопрос, лжет человек или нет, более важен, чем вопрос о том, что именно он скрывает, а для этого вполне достаточно информации о наличии обмана и в утечке информации нет особой нужды. Правду, в случае необходимости, можно узнать и как-нибудь иначе. Если работодатель при приеме на работу заметит, что кандидат говорит неправду, этого может быть вполне достаточно для отказа, и ему не так уж важно знать, что именно скрывает от него претендент.

Но не всегда этого достаточно. Иногда бывает необходимо точно знать, что именно скрывают. Обнаружения того факта, что сотрудник, которому доверяли, растратил казенные деньги, может быть недостаточно. Информация о наличии обмана может навести на мысль, что сотрудник лжет; это, в свою очередь, может позволить задать ему прямой вопрос и добиться признания. Однако, даже если инцидент исчерпан, сотрудник уволен и дознание закончено, руководитель может продолжать доискиваться полной правды; его может заинтересовать вопрос, как именно сотрудник совершил хищение и что сделал с присвоенными деньгами. Если бы Чемберлен заметил какие-нибудь признаки обмана, он мог бы понять, что Гитлер лжет; однако в той ситуации полезно было бы еще и узнать действительные планы Гитлера.

Иногда утечка информации обеспечивает только часть той правды, которую жертва обмана хотела бы узнать; она выдает больше, чем просто информацию о наличии обмана,

[29] Carrol J. Everyday Hypocrisy – A User Guide. San Francisco Chronicle, April 11, 1983, p. 17.

но не раскрывает утаиваемое полностью. Вернемся к эпизоду из романа «Давай поженимся». Джерри неожиданно услышал телефонный разговор Руфи с любовником. Когда Джерри спросил ее об этом, Руфь могла чем-нибудь выдать свою панику, например у нее могли задрожать губы. Это могло указать на то, что она лжет. Однако эта информация о наличии обмана не помогла Джерри обнаружить ни того, что скрывалось за ложью, ни того, с кем она разговаривала. Однако кое-что он все-таки уловил:

«– …Все дело в твоей интонации.

– Вот как? А какая же у меня была интонация? – Ей захотелось хихикнуть.

Он смотрел куда-то в пространство, словно решал некую проблему. Он выглядел усталым, юным и тощим. Волосы у него были слишком коротко подстрижены.

– Не такая, как всегда, – сказал он. – Более теплая.

Это был голос женщины.

– Но ведь я и есть женщина.

– Когда ты говоришь со мной, – сказал он, – голос у тебя совсем девчоночий»[30].

Таким голосом не говорят с учителями воскресной школы, зато он вполне уместен для разговора с любовником. Тон ее голоса явно свидетельствовал о супружеской измене, но не позволял узнать ничего более. Ни того, сколько времени уже продолжаются эти отношения, ни того, кто является счастливым соперником. Однако тон ее голоса выдал гораздо больше, чем можно узнать только благодаря информации о наличии обмана, всего лишь наводящей на мысль о лжи.

Я определил ложь как действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды. Существуют две основные формы лжи: умолчание (сокрытие правды) и искажение (сообщение ложной информации). Есть еще разновидности лжи, такие как: сокрытие истинной причины эмоции; сообщение правды в виде обмана; полуправда и сбивающая с толку увертка. И наконец, существуют два вида признаков обмана: утечка информации (лжец выдает себя нечаянно) и информация о наличии обмана (поведение лжеца выдает лишь то, что он говорит неправду).

Утечка информации и информация о наличии обмана являются ошибками. Но ошибки случаются не всегда; иногда лжец ведет себя безупречно. В следующей главе мы поговорим о том, почему лжецы все же порой ошибаются и обман не удается.

[30] Updike. Marry Me, p. 90.

Глава 2
Почему ложь иногда не удается

Это происходит по многим причинам. Жертва обмана может случайно наткнуться на улики, обнаружив спрятанные документы или предательское пятно от губной помады на носовом платке. Обманщика может кто-нибудь выдать. Завистливый коллега, покинутый супруг, платный информатор – все они способствуют раскрытию обмана. Однако нас интересуют только ошибки, происходящие непосредственно в процессе обмана, ошибки, совершаемые лжецом вопреки его желанию; нас интересует ложь, выдаваемая поведением обманщика. Признаки обмана могут проявляться в мимике, телодвижениях, голосовых модуляциях, глотательных движениях, в слишком глубоком или же, наоборот, поверхностном дыхании, в длинных паузах между словами, в оговорках, микровыражениях лица, неточной жестикуляции. Почему лжецы допускают такие промахи в поведении? Ведь порой этого не происходит. И тогда лжец выглядит безупречно; ничто не выдает его обмана. Но почему все-таки это происходит не всегда? В первую очередь, по двум причинам: одна из них касается разума, другая – чувств.

Неудачная линия поведения

Лжец не всегда знает наперед, что и где придется солгать. У него также не всегда есть время для того, чтобы выработать линию поведения, отрепетировать и за учить ее. Руфь, в процитированном эпизоде из романа Апдайка «Давай поженимся», не ожидала, что муж нечаянно услышит ее телефонный разговор с любовником. Выдуманная на ходу отговорка о звонке из воскресной школы выдавала ее, поскольку не совсем соответствовала тому, что услышал муж.

Но и в случае достаточно успешного обмана, когда линия поведения хорошо продумана, лжец может оказаться не настолько умен, чтобы предусмотреть все возможные вопросы и приготовить ответы на них. А порой, когда обстоятельства меняются непредвиденным образом, недостаточно даже исключительной ловкости, и эффективная ранее линия поведения становится бесполезной. Во время расследования присяжными Уотергейтского дела федеральный судья Джон Дж. Сайрика, объясняя свою реакцию на показания Фреда Базхарта, советника президента Никсона, описал такой случай: «Первая же проблема, с которой столкнулся Фред Базхарт, пытаясь объяснить пробелы в магнитофонных записях, заключалась в том, чтобы сделать свою версию как можно более правдоподобной. Сначала он сказал, что запись встречи президента с Дином от 15 апреля отсутствует из-за неисправности таймера… Но затем изменил свое первоначальное объяснение. [Базхарт узнал о существовании свидетельств того, что в действительности таймеры работали.] Он заявил, что встреча с Дином 15 апреля… не была записана из-за недостатка места на двух имеющихся в распоряжении пленках, так как день был очень насыщен»[31].

Но бывает, что лжец меняет линию поведения даже и без всякого давления обстоятельств, а просто из-за собственного беспокойства, и затем не может быстро и последовательно отвечать на возникающие вопросы.

Любой из этих промахов (неумение предвидеть необходимость лжи, подготовить нужную линию поведения и адекватно реагировать на меняющиеся обстоятельства, придерживаться первоначально принятой линии поведения) дает легко узнаваемые признаки обмана. То, что говорит человек, противоречит либо само себе, либо уже известным или выплывающим позже фактам. Но даже такие явные признаки обмана не всегда настолько просты и надежны, как это может показаться на первый взгляд. Наоборот, порой слишком гладкая линия поведения может быть признаком мошенника, хорошо отрепетировавшего свою роль, и некоторые жулики специально совершают незначительные ошибки для того, чтобы обман выглядел достовернее. Репортер криминальной хроники Джеймс Фелан приводит очаровательный пример такого трюка.

Миллиардера Хьюса, игравшего важную роль в кинобизнесе, владельца авиакомпании и самого большого игорного дома в Лас-Вегасе, никто не видел годами, что весьма подогревало интерес публики. Хьюс не показывался на людях так долго, что некоторые уже сомневались в его действительном существовании. Каково же было всеобщее удивление, когда некий Клиффорд Ирвинг заявил, что такой затворник вдруг разрешил ему написать свою биографию. Издательство McGraw-Hill за платило Ирвингу 750 тысяч долларов только за возможность публикации этой биографии, а журнал «Лайф» – 250 тысяч за возможность публикации трех отрывков из нее. И это оказалось блефом! Клиффорд Ирвинг был «великим мошенником, одним из лучших. Например, когда мы беседовали с ним, пытаясь его расколоть, он не сделал ни одной ошибки и рассказывал свою историю каждый раз одинаково. Были лишь незначительные противоречия, но когда мы ловили его на этом, он легко признавал их. У жулика средней руки всегда имеется в распоряжении какая-нибудь превосходно сочиненная история, которую

[31] Sirica J. J. To Set the Record Stright. New York: New American Library, 1980, p. 142.

он может рассказывать сколько угодно и никогда не собьется. Честный же человек обычно делает небольшие ошибки, особенно в таких длинных и сложных историях, как у Клиффа. И Клифф был достаточно умен для того, чтобы знать это, – он прекрасно сыграл роль честного человека. Когда мы пытались поймать его на чем-нибудь, что могло уличить его во лжи, он спокойно говорил: «Да. Небось теперь обо мне невесть что подумают. Ну да ничего не поделаешь, что было, то было». Он выглядел абсолютно искренним, порой не боясь говорить даже в ущерб себе, а на самом деле просто врал как сивый мерин»[32].

Против такой хитрости средства нет, и многим жуликам обман удается. Но большинство лжецов искусны не настолько.

Отсутствие подготовки или неумение придерживаться первоначально избранной линии поведения, как правило, дают признаки обмана, заключающиеся не в том, *что* говорит обманщик, а в том, *как* он это делает. Необходимость обдумывать каждое слово (взвешивать возможности и осторожно выбирать выражения) обнаруживает себя в паузах или в более тонких признаках, таких, например, как напряжение век и бровей, а также в изменениях жестикуляции (более подробно это описано в главах 3 и 4). Тщательность подбора слов не всегда является признаком обмана, хотя порой это и так. Например, когда Джерри спросил Руфь, с кем она говорила по телефону, ее осторожность в подборе слов свидетельствовала о лжи.

[32] Phelan J. Scandals, Scamps and Scoundrels. New York: Random House, 1982, p. 22.

Ложь и чувства

Невозможность заранее продумать и отрепетировать линию поведения только одна из причин, по которым совершаются ошибки, дающие признаки обмана. Гораздо больше ошибок происходит из-за эмоций, которые трудно подделать или скрыть. Не всякая ложь сопровождается эмоциями, но если это происходит, то представляет для лжеца особые трудности. Попытка скрыть нахлынувшие эмоции может обнаружить себя в словах, но случаи подобных оговорок довольно редки. Обычно не так уж и сложно ничего не говорить о своих чувствах, но скрыть выражение лица, сдержать участившееся дыхание или избавиться от внезапно возникшего комка в горле не так-то просто.

Это происходит непроизвольно, буквально в какие-то доли секунды, не оставляя ни выбора, ни времени на обдумывание. В романе «Давай поженимся», когда Джерри обвинил Руфь во лжи, ей не составило особого труда удержать готовые сорваться с губ слова: «Да, это правда!» Но ею овладела паника оттого, что ее измена открыта, и эта паника выразилась в определенных видимых и слышимых признаках. Паника началась помимо ее воли, и остановить ее она не могла. Ее состояние вы шло из-под контроля. Такова, я полагаю, и вообще природа эмоционального переживания.

Люди испытывают эмоции не по собственному произволу. Напротив, эмоции захватывают людей; и страх, и гнев возникают помимо их воли. Но люди не только не выбирают свои эмоции, они еще и не могут по собственному произволу управлять их внешними проявлениями. Руфь не могла просто взять и прекратить панику. У нее не было кнопки, на которую можно было нажать и остановить эмоциональную реакцию. Порой вообще нет возможности контролировать свои действия, особенно если нахлынувшие эмоции очень сильны. Часто этим даже объясняют многие дурные поступки, хотя это и не всегда простительно: «Я не хотел кричать (бить по столу, оскорбить, ударить вас), но я был не в себе. Я ничего не мог с собой поделать».

Когда эмоция нарастает постепенно, начинаясь с малого (скорее досада, чем ярость), изменения в поведении невелики и скрыть их относительно легко, особенно если человек отдает себе отчет в своих чувствах. Однако для большинства людей это не так. Если эмоция возникает не вдруг и не является особо сильной, она может оказаться заметной скорее для других, чем для переживающего ее человека, по крайней мере до тех пор, пока не станет более интенсивной. Но сильные эмоции труднее контролировать. Кроме того, чтобы скрыть интонацию, мимику или специфические телодвижения, возникающие при эмоциональном возбуждении, требуется определенная борьба с самим собой, в результате чего даже в случае удачного сокрытия испытываемыми действительных чувств могут оказаться заметными направленные на это усилия, что и явится в свою очередь признаком обмана.

Скрывать эмоции нелегко, но не менее трудно и фальсифицировать их, даже в том случае, когда это делается не по необходимости прикрыть ложной эмоцией настоящую. Для этого требуется несколько больше, чем просто заявить: я сержусь или я боюсь. Если обманщик хочет, чтобы ему поверили, он должен и выглядеть соответствующим образом, а его голос и в самом деле звучать испуганно или сердито. Подобрать же необходимые для успешной фальсификации эмоций жесты или интонации голоса не так-то просто. К тому же очень немногие люди могут управлять своей мимикой (см. главу 4). А для успешной фальсификации горя, страха или гнева необходимо очень хорошее владение мимикой.

Фальсифицировать эмоции еще труднее, когда это делается с целью скрыть действительно переживаемое чувство. Выглядеть сердитым и так достаточно трудно, но если в это время человек испытывает страх, его может просто разорвать от эмоций. Страх толкает человека к одним внешним проявлениям, а попытка казаться сердитым – к другим. Брови, например, от страха невольно взлетают вверх. Для того же, чтобы фальсифицировать гнев, человеку

нужно их опустить. Часто признаки такой внутренней борьбы между испытываемыми и фальшивыми эмоциями и выдают обман.

А как насчет лжи, которая не возбуждает чувств, – лжи о поступках, планах, мыслях, намерениях, фактах или фантазиях? Можно ли обнаружить с помощью поведения такую ложь?

Чувства и ложь

Не для всякого обмана необходимо скрывать или фальсифицировать эмоции. Растратчик скрывает факт кражи денег. Плагиатор скрывает, что присвоил чужую работу, и претендует на собственное авторство. Какой-нибудь мужчина скрывает свои годы, закрашивая седые волосы и скидывая себе в разговорах лет семь. Впрочем, эмоции возможны и здесь. Мужчина может стесняться своего желания казаться моложе и, чтобы преуспеть в обмане, ему придется скрывать еще и смущение. Плагиатор может чувствовать презрение к тому, кого вводит в заблуждение, и должен будет скрывать не только источник своей работы и отсутствие способностей, на которые претендует, но еще и свое презрение. Растратчик может почувствовать удивление, когда в том, что совершил он, обвинят кого-нибудь другого, и ему придется скрывать свое удивление или, по крайней мере, его причину.

Таким образом, обману редко не сопутствуют какие-либо эмоции, и лжецы далеко не всегда стараются их скрывать. Скрывать же возникающие при обмане эмоции, дабы ложь не была обнаружена, необходимо. Спутниками лжи могут оказаться совершенно различные эмоции, но чаще всего переплетаются с обманом три из них – боязнь оказаться разоблаченным, чувство вины по поводу собственной лжи и то чувство восторга, которое порой испытывает обманщик в случае удачи, – они и заслуживают наиболее пристального внимания.

Страх разоблачения

Страх разоблачения в слабой форме не опасен, наоборот, не позволяя расслабиться, он может даже помочь лжецу избежать ошибок. Поведенческие признаки обмана, заметные опытному наблюдателю, начинают проявляться уже при среднем уровне страха. Но сильный страх разоблачения свидетельствует лишь о том, что человек чего-то очень боится. Если у лжеца есть возможность убедиться, что *боязнь разоблачения* будет очень велика, он может решить, что рисковать не стоит, и, возможно, не станет лгать. Если же он уже солгал, верная оценка своего эмоционального состояния поможет ему уменьшить или вообще скрыть свой страх. Однако информация о возможном наличии у лжеца боязни разоблачения может быть хорошим подспорьем для верификатора. Он будет гораздо бдительнее в отношении именно признаков страха, если знает, что подозреваемый очень боится быть пойманным.

То, в какой мере боязнь разоблачения может отразиться на чувствах лжеца, зависит от множества факторов. И первым из них, который обязательно следует принимать во внимание, является представление лжеца об умении обманываемого человека распознавать ложь. Если тот, с кем он имеет дело, известен как противник слабый, мягкий и доверчивый, боязнь разоблачения обычно невелика. С другой стороны, если приходится иметь дело с человеком, имеющим репутацию опытного верификатора, боязнь разоблачения может быть очень сильной. Родители часто убеждают своих детей, что запросто обнаружат любой их обман:

«Мне достаточно только посмотреть в твои глаза, и я сразу же пойму, лжешь ты или нет». Ребенок, сказавший неправду, может испугаться на столько, что тут же будет пойман; либо его выдаст страх, либо он сам признается во лжи, решив, что шансов на успех у него все равно нет.

В пьесе Теренса Раттигана[33] «Мальчик Уинслоу» и в фильме 1950 года, снятом по ней, отец использует этот прием весьма успешно. Его сын Ронни был отчислен из военно-морской школы по обвинению в краже денег:

«Артур (отец). В этом письме говорится, что ты украл почтовый перевод. *(Ронни собирается что-то сказать, но Артур останавливает его.)* Подожди, ни слова, пока не выслушаешь, что я тебе скажу. Ответишь мне только после того, как выслушаешь меня. Я не буду сердиться на тебя, Ронни, в том случае, если ты скажешь мне правду. Но если ты мне солжешь, я все равно узнаю это, потому что ложь между мной и тобой невозможна. Я узнаю правду, Ронни. Подумай об этом, прежде чем решишься отвечать. *(Он замолчал.)* Ты украл этот перевод?

Ронни *(в нерешительности).* Нет, отец, я не делал этого.

(Артур делает шаг по направлению к нему.)

Артур *(пристально глядя ему в глаза).* Ты украл этот перевод?

Ронни. Нет, отец, я не крал. *(Артур продолжает смотреть ему в глаза еще секунду, затем облегченно вздыхает.)*»[34]

Артур поверил Ронни, и далее в пьесе рассказывается об огромных усилиях отца и всей семьи, сделавших все, чтобы отстоять Ронни.

Родители не всегда могут использовать стратегию Артура для того, чтобы добиться правды. У ребенка, который раньше много раз успешно обманывал своего отца, нет причины

---

[33] Теренс Раттиган, известный английский драматург, родился в 1911 году, получил образование в Оксфордском университете. Дебютировал как драматург в 1934 году комедией «Первый эпизод», завоевав на ближайшие десятилетия многие театры Англии и США. В 50-х годах его пьесы ставились ив Советском Союзе, например драма «Огни на старте» продержалась на МХАТовской сцене не один сезон. Многие его пьесы были экранизированы; две из них А. Асквитом – «Мальчик Уинслоу» и «Версия Браунинга». (*Прим. ред.*)

[34] Rattigan T. The Winslow Boy. New York: Dramatists Play Service Inc. Acting Edition, 1973, p. 29.

думать, что это вдруг может не получиться. К тому же далеко не все родители могут действительно простить проступок своего ребенка даже в случае чистосердечного признания, поэтому ребенок, исходя из своего предыдущего опыта общения с родителями, может им просто не поверить, если они вдруг предложат ему прощение в обмен на признание. Ребенок должен доверять отцу, и, несомненно, отец должен быть достоин доверия. Отец, который прежде не верил своему сыну, постоянно подозревал его в чем-нибудь, может пробудить страх и в невиновном ребенке. Здесь мы сталкиваемся с одной из главных проблем, возникающих при попытках изобличения лжи, – невозможностью отличить боязнь незаслуженного обвинения от боязни разоблачения. Проявления страха и в том и в другом случае выглядят одинаково.

Эта проблема характерна не только для отношений между родителями и детьми. Понять, с чем именно мы имеем дело – с боязнью незаслуженного обвинения или с боязнью разоблачения, очень непросто в любой ситуации. Причем трудности эти лишь возрастают в случае, если распознать обман пытается человек недоверчивый, на все взирающий с подозрением; для него с каждым разом отличить боязнь незаслуженного обвинения от боязни разоблачения будет все труднее и труднее. Правда, в результате длительной практики успешных обманов боязнь разоблачения уменьшается. Муж, меняющий десятую любовницу, особо не беспокоится о том, что его уличат. У него за плечами большой опыт, позволяющий прекрасно предусмотреть, что и как нужно скрыть. Но самое главное, он уверен, что в случае чего всегда сможет выкрутиться; а самоуверенность тоже снижает боязнь разоблачения. И тогда уже лжец может совершать ошибки просто из-за беспечности, то есть некоторая боязнь разоблачения даже полезна для лжеца.

Принцип работы детектора лжи основан на том же стереотипе, и, следовательно, детектор так же уязвим, как и человек, поскольку обнаруживает не сам обман, а только эмоциональное возбуждение. Его провода присоединены к подозреваемому лишь для того, чтобы указывать на физиологические изменения. Повышение же давления или усиление потоотделения сами по себе не являются признаками обмана. То, что руки становятся влажными и сердце начинает биться сильнее, свидетельствует лишь о возникновении некой эмоции – и только. Однако перед тестированием на детекторе многие операторы пытаются убедить подозреваемого, используя так называемую «стимуляцию», что аппарат никогда не терпит неудачу в разоблачении лжецов.

Для этого чаще всего подозреваемому предлагают убедиться, что машина в состоянии определить карту, которую тот выбрал из колоды. После того как испытуемый выберет карту и возвратит ее в колоду, оператор начинает показывать ему карту за картой и просит каждый раз говорить «нет», даже если тот видит карту, которую выбрал. Некоторые из операторов при этом не ошибаются никогда, но лишь потому, что, не доверяя показаниям детектора, используют крапленые карты. В оправдание своего обмана они приводят два следующих соображения. Если подозреваемый невиновен, необходимо убедить его в том, что машина не ошибается, иначе боязнь незаслуженного обвинения может погубить его при испытании. Если же он виновен, необходимо заставить его бояться разоблачения, иначе машина окажется просто бесполезной. Впрочем, большинство операторов не занимаются такого рода обманами и вполне полагаются на показания детектора; они верят, что показания детектора действительно помогут им узнать, какая карта извлекалась подозреваемым[35].

Да, подозреваемый должен поверить в способность верификатора разоблачить ложь (как это и было в «Мальчике Уинслоу»). И тогда признаки страха будут плохим свидетельством лишь в том случае, если вопросы недостаточно продуманы, то есть могут вызвать страх и у того, кто говорит правду. Впрочем, проверки на детекторе лжи не удаются не только потому, что некоторые испытуемые боятся незаслуженного обвинения или испытывают волнение по

[35] Эта история рассказана в книге Дэвида Ликкена «Тремор в крови: польза и вред детектора лжи» (Lykken D. A Tremor in the Blood: Uses and Abuses of the Lie Detector. New York: McGraw Hill, 1981).

каким-либо другим причинам во время тестирования, но также и потому, что некоторые преступники просто не верят в магическую силу машины. Они знают, что могут обмануть ее; а зная это, и делают это без труда[36].

Другая параллель с «Мальчиком Уинслоу» состоит в попытках оператора детектора лжи добиться признания во что бы то ни стало. Как отец заявлял о своей особой способности к разоблачению лжи, стремясь заставить сына признаться, если тот виноват, так и некоторые операторы пытаются вытянуть признание, убеждая своих подозреваемых в том, что машину не проведешь. Когда подозреваемый не сознается, некоторые операторы детектора лжи оказывают на него давление, заявляя, что, судя по показаниям машины, он говорит неправду. Всегда есть надежда, что в связи с нарастанием опасности разоблачения виновный все-таки, в конце концов, признается. Невиновный же снесет ложные обвинения или, возможно, начнет доказывать свою невиновность. К сожалению, в такой ситуации некоторые невиновные могут сделать ложное признание лишь для того, чтобы избавиться от психологического давления.

У оператора детектора лжи обычно нет права родителя прощать преступление в случае признания в нем. Следователь же, допрашивая подозреваемого, имеет возможность хотя бы намекнуть на то, что добровольное признание может смягчить наказание. Хотя обычно следователь и не в состоянии предложить полное прощение, в надежде выжать признание он может предложить прощение психологическое, то есть не стыдить или не угрожать справедливым возмездием. Следователь может сочувственно объяснить, что прекрасно понимает преступника и что, возможно, сам поступил бы так же на его месте. Или же предложить подозреваемому спасительное объяснение мотивов преступления. В качестве примера можно привести отрывок из магнитофонной записи, сделанной на допросе человека, подозреваемого в убийстве и впоследствии оказавшегося невиновным. Следователь говорит подозреваемому:

«Да, так часто бывает; то окружение, то болезнь, то еще что-нибудь так и толкает тебя сделать что-нибудь этакое… Иногда и сам толком не понимаешь, что происходит. Совершишь что-нибудь под влиянием страсти или гнева или из-за какого-нибудь заскока. А потом самому противно даже вспоминать об этом; и хотелось бы поправить, да не знаешь как»[37].

До сих пор мы обсуждали влияние репутации верификатора на возникновение боязни разоблачения у лжеца и страха незаслуженного обвинения у говорящего правду. Другой фактор, влияющий на боязнь разоблачения, – личность самого лжеца. Некоторым людям ложь дается очень тяжело, в то время как другие лгут прямо-таки с пугающей легкостью. Причем гораздо больше известно о людях, которые лгут легко, чем о тех, кто на это не способен. Однако мне удалось получить некоторую информацию и о таких людях в ходе исследований на предмет утаивания отрицательных эмоций.

В 1970 году я начал серию экспериментов в надежде подтвердить признаки обмана, обнаруженные мной при тщательном анализе фильма с записью беседы пациентки психиатрической клиники Мэри с ее лечащим врачом (см. введение). Напомню, Мэри скрыла от доктора свое отчаяние, желая добиться разрешения уйти на выходные домой и там, освободившись от надзора, совершить новую попытку самоубийства. Я проверял сходные случаи лжи у других людей, пытаясь убедиться, проявляются ли в их поведении те же признаки обмана, которые были обнаружены у Мэри. Надежды найти достаточное количество клинических примеров было мало. Хотя часто и можно заподозрить, что пациент лжет, точно установить это удается довольно редко, разве что он сам в этом признается (как это и было в случае с Мэри). Поэтому единственное, что мне оставалось, – создать на основе случая с Мэри экспериментальную ситуацию, в которой я имел бы возможность увидеть ошибки, возникающие в моменты лжи.

---

[36] Некоторые специалисты по детектору лжи считают, что вера подозреваемого в точность результатов, полученных с помощью машины, не имеет значения. Эти и другие выводы о тестировании с помощью детектора лжи, а также об использовании при этом поведенческих признаков обмана мы обсудим в главе 6.

[37] Phelan, Scandals, p. 110.

Для того чтобы оказаться в ситуации, в которой была Мэри, участники эксперимента должны были испытывать очень сильные отрицательные эмоции и быть очень заинтересованными в том, чтобы скрыть их. Я показывал испытуемым фильмы с отвратительными медицинскими сценами, призывая их скрывать какие-либо признаки своих переживаний во время просмотра. Однако первый мой эксперимент провалился – никто даже не попытался достичь успеха. Я не мог себе и представить поначалу, как трудно заставить людей лгать в лабораторных условиях. Люди смущаются, зная, что ученые смотрят на их дурное поведение. А отсутствие особой заинтересованности приводит к тому, что ложь в экспериментальных условиях получается менее убедительной, чем в реальной жизни. Тогда в качестве испытуемых я выбрал студенток медицинского колледжа, потому что для них был значим успех и велика степень риска именно в таком виде лжи. Будущие медсестры должны уметь скрывать любые отрицательные эмоции, возникающие при виде хирургических или других неприятных сцен. И им была предложена возможность попрактиковаться в навыках, необходимых для последующей работы. Другой причиной выбора медсестер в качестве испытуемых было стремление избежать этической проблемы, возникающей при демонстрации сцен с обилием крови неподготовленным людям. Таким образом, студентки медицинского колледжа оказались идеально подходящими для работы с такого рода материалами. Инструкции, которые я им дал, были следующими: «Представьте себе, что вы работаете в пункте оказания неотложной помощи и к вам бросается мать с сильно искалеченным ребенком. Вы не имеете права показывать ваши чувства, даже если знаете, что ребенок испытывает ужасную боль и у него мало шансов выжить. Вы должны сдерживать свои собственные чувства и успокаивать мать до прихода врача. Или же представьте, что вы будете делать, когда вам придется мыть судно пациента, который не в состоянии контролировать действия своего кишечника. Он и без того смущен и стыдится того, что оказался в положении грудного младенца. Вы, возможно, испытываете отвращение, но вы должны скрывать это чувство. И эксперимент предлагает вам шанс проверить вашу способность контролировать выражение ваших чувств, а также – попрактиковаться в этом. Вначале вы посмотрите приятный фильм, показывающий красочные сцены из жизни океана. Во время просмотра вы должны искренне описывать ваши чувства собеседнику, не имеющему возможности видеть, какой именно фильм вы смотрите. Затем вы увидите несколько самых наихудших сцен, какие только могли бы себе представить за годы работы в медицинском учреждении. Но при просмотре этих сцен вы должны скрывать ваши реальные переживания, чтобы собеседник подумал, что вы смотрите еще один приятный фильм; вы можете, например, сказать, что вам показывают прелестные цветы из Парка Золотых Ворот в Сан-Франциско. Прошу приложить максимум усилий».

Мы отобрали самые тяжелые фильмы, какие только смогли найти. На предварительной стадии мы обнаружили, что многих крайне расстроил фильм о больных с тяжелыми ожогами, особенно после того как они узнавали, что эта ужасная боль не может быть облегчена никакими медикаментами. Другие были расстроены сценой ампутации, отчасти из-за обилия крови, а отчасти из-за мысли о чувствах человека после того, как он проснется и осознает, что у него нет конечности. Мы смонтировали оба фильма таким образом, будто жертве ожога делают ампутацию. Используя эти ужасные фильмы, мы обнаружили, как хорошо люди могут скрывать очень и очень сильные отрицательные эмоции, особенно когда они хотят или должны сделать это.

Так как конкурс в медицинский колледж нашего университета очень высок, эти молодые студентки уже преодолели сложную систему тестирования, имели отличные отметки и превосходные характеристики. Однако, несмотря на это, все они заметно отличались друг от друга умением скрывать свои чувства. Некоторые делали это просто великолепно, в то время как другим не удавалось скрыть ничего. Побеседовав с этими девушками после эксперимента, я выяснил, что неспособность лгать во время просмотра отвратительных фильмов никак с экс-

периментом самим по себе не связана. Некоторые студентки и вообще не умели скрывать своих чувств. Такие люди есть, и они особенно уязвимы для боязни разоблачения. Им кажется, что любой человек, только посмотрев на них, сможет сразу же сказать, лгут они или нет. Что в конце концов и происходит на самом деле. Затем я проверил всех студенток, предложив им множество всевозможных тестов, и, к моему удивлению, обнаружил, что не умеющие лгать ничем не отличаются (на основании этих тестов) от прочих своих подруг из экспериментальной группы. Во всем остальном, кроме этой маленькой странности, они выглядели точно так же, как и другие. И их родственники и друзья, прекрасно зная эту слабость, снисходительно относились к их чрезмерной правдивости.

Мне также хотелось узнать побольше и о противоположном им типе людей – о тех, кто лжет легко и всегда успешно. *Прирожденные лжецы* знают о своих способностях, так же как и те, кто с ними хорошо знаком. Они лгут с детства, надувая своих родителей, учителей и друзей, когда захочется. Они не испытывают боязни разоблачения вообще. Скорее наоборот – они уверены в своем умении обманывать. Такая самонадеянность и отсутствие боязни разоблачения являются признаками психопатической личности. Впрочем, это всего лишь одна характеристика, которую прирожденные лжецы разделяют с психопатами. В отличие от последних, у прирожденных лжецов отсутствует недальновидность; они способны учиться на собственном опыте. У них нет и других психопатических характеристик, таких как: «поверхностное обаяние (super ficial charm)… отсутствие раскаяния или стыда; антисоциальное поведение без очевидных угрызений совести; патологический эгоцентризм и неспособность к любви»[38].

(Позже, когда буду описывать угрызения совести, я объясню подробнее, как выдают обман раскаяние и стыд.)

В моем эксперименте прирожденные лжецы по оценкам разнообразных тестов ничем не отличались от своих подруг. В тестах не было и следа присутствия черт психопатической личности. А в их характере не было ничего антисоциального. Также, в отличие от психопатов, они не использовали свое умение лгать во вред другим[39].

Прирожденные лжецы, умеющие чрезвычайно ловко обманывать, вполне осо знанно применяют свой талант, работая актерами, продавцами, адвокатами, парламентерами, шпионами и дипломатами.

Особый интерес к характеристикам людей, способных лгать наиболее успешно, проявили курсанты военных училищ: «Такой человек должен иметь гибкий ум комбинатора, ум, который работает, разлагая идеи, понятия или “слова” на компоненты и затем комбинируя их по своему усмотрению. (Игра в «Эрудит» является прекрасным образчиком такого типа мышления.) …Наиболее известные обманщики… были индивидуалистами, стремящимися во что бы то ни стало добиться успеха; такие люди, как правило, не годятся для коллективной работы… и предпочитают работать в одиночку. Они часто убеждены в превосходстве собственного мнения. Таких людей иногда, благодаря их эксцентричности и замкнутости, принимают за представителей богемы. Однако их искусство совершенно другого рода. Это, по-видимому, только

---

[38] Hare R. D. Psychopathy: Theory and research. New York: John Wiley, 1970, p. 5.

[39] Преступники-психопаты надувают даже специалистов. «Роберт Реслсер, наблюдатель Союза бихевиористов при ФБР… опросив 36 убийц-рецидивистов… сказал: “Большинство из них на первый взгляд кажутся нормальными”… У Энн Рул, сменившей работу в полиции на изучение психологии и написавшей пять книг об убийцах-рецидивистах… в момент знакомства с Тедом Банди, с которым она затем много лет бок о бок работала в полиции, неожиданно мелькнула мысль об убийцах. [Впоследствии Банди был осужден за убийства, многие из которых совершил именно в то время, когда работал с Рул.] Тогда они быстро стали друзьями. [Рул вспоминает]: “Тед умел говорить так, что никогда не удавалось понять, обманывает он или нет… Антисоциальная личность всегда кажется искренней, а ее манера поведения превосходной. Я думала, прекрасно знаю, как отличить преступника от нормального человека, однако Тед не дал мне ни одного повода для подозрений”» (Edward Iwata. The Baffling Normalcy of Serial Murders // San Francisco Chronicle, May 5, 1984).

общий знаменатель для таких великих практиков обмана, как Черчилль, Гитлер, Даян и Т. Э. Лоуренс»[40].

Такие «великие практики» должны обладать двумя совершенно различными способностями: способностью планировать стратегию обмана и способностью вводить оппонента в заблуждение при личных встречах. Гитлер, по-видимому, обладал и тем и другим даром в равной степени, хотя обычно какой-либо из них развит сильнее. К большому сожалению, такие преуспевающие лжецы изучены слишком мало; совсем нет работ, посвященных вопросу взаимозависимости личности обманщика и области его деятельности. Я подозреваю, что ответ на этот вопрос должен быть отрицательным, то есть те, кто успешно лгут в военной области, смогут не менее успешно делать это, если понадобится, и в большом бизнесе.

Существует искушение приклеить любому политическому противнику, известному своим умением лгать, ярлык антисоциальной психопатической личности. Но, хотя у меня пока еще и нет никаких доводов против этого, я к подобной практике отношусь с подозрением. Как Никсон может быть героем или негодяем, в зависимости от его успехов и неудач, так и иные лидеры могут показаться психопатами или проницательными политиками в зависимости от того, как будет оценена их деятельность в будущем. К тому же, мне кажется, настоящим психопатам весьма редко удается пробиться на позиции национального лидерства сквозь бюрократические структуры.

Я указал две детерминанты боязни разоблачения: с одной стороны, личность лжеца, а с другой – репутация и характер верификатора. Но в не меньшей мере важна здесь и ставка. Есть одно простое правило: чем выше ставка, тем сильнее боязнь разоблачения. Однако, применяя это простое правило, можно легко запутаться, поскольку далеко не всегда просто понять – что именно поставлено на карту.

Иногда это легко. Например, у студенток-медсестер была сильная заинтересованность в успехе, особенно в начале своей учебы, и, соответственно, ставка была высокой. Следовательно, у будущих медсестер должна была присутствовать и сильная боязнь разоблачения, которая могла так или иначе проявиться и выдать их. А если бы это не имело отношения к их карьере, боязнь разоблачения была бы слабее. Например, если бы они смотрели сюжет о воровстве в магазинах, большинство из них, скорее всего, гораздо меньше старались бы скрывать свои чувства. И наоборот, ставка могла возрасти еще больше, если бы нам удалось убедить их, что провалившиеся в эксперименте будут отчислены из колледжа[41].

Продавец, вводящий в заблуждение покупателя, заинтересован прежде всего в самой продаже; это увлекает даже сильнее, чем процент от выручки. Но чем больше вознаграждение, тем выше ставка, а значит, и тем сильнее должна быть боязнь разоблачения. Впрочем, иногда для обманщика более важным является даже не само вознаграждение. Продавец может просто подпасть под влияние коллег и, одурачив упрямого покупателя (даже если заработанные при этом комиссионные ничтожно малы), испытать огромное наслаждение от их восхищения его ловкостью. Таким образом, ставки могут быть очень высокими даже при заработке в один цент, особенно если обманывающий хочет проучить соперника, который, например, увел у него подружку. Для некоторых людей выигрыш – это все. Не имеет значения его размер – будь это несколько центов или сотни долларов – для них ставка высока в любом соревновании. А иногда на карту могут быть поставлены вещи совершенно неожиданные. Например, какой-нибудь ловелас только от самого по себе факта обмана жены может получить наслаждение гораздо более сильное, чем от ласк любовницы.

---

[40] Handel M. I. Intelligence and Deception, Journal of Strategic Studies, 5, 1982, p. 136. Томас Эдуард Лоуренс (1888–1935) – английский разведчик в арабских странах. (*Прим. ред.*)

[41] Впоследствии выяснилось, что те, у кого были лучшие результаты в нашем эксперименте, кто успешнее контролировал свои эмоции, оказались и лучшими студентками на протяжении последующих трех лет обучения.

Боязнь разоблачения возрастает, когда ставка включает в себя не только вознаграждение, но еще и возможность уйти от наказания. Когда человек впервые решается на обман, ставкой обычно является то или иное вознаграждение. Лжец думает больше всего о том, что ему, возможно, удастся приобрести. Растратчик, впервые присвоивший деньги, будет думать только о «вине, женщинах и песнях». Но вот проходит некоторое время, и источник «доходов» иссякает; недостача обнаружена, а несчастный аферист под подозрением. Теперь он вынужден обманывать, чтобы не оказаться за решеткой. Впрочем, необходимость избегать наказания может возникнуть и с самого начала, особенно если жертва обмана проявляет подозрительность или же сам обманщик не очень в себе уверен.

Обман, в свою очередь, предполагает два вида наказания: собственно за ложь, если она обнаружится, и за проступок, вынудивший к обману. И если лжецу угрожают оба вида наказания, боязнь разоблачения будет сильнее. Иногда наказание за ложь бывает намного строже, чем за сам проступок. Отец «Мальчика Уинслоу» дал понять сыну, что за ложь накажет его гораздо сильнее. И если верификатор сможет убедить подозреваемого в том, что наказание за ложь будет гораздо строже, чем наказание за само преступление, это может предотвратить обман.

Родители должны знать, что строгость их наказания – это один из важнейших факторов, определяющих, будут их дети признаваться или нет. Прекрасный пример этому мы можем найти в романе Мэйсона Лока Уэмза «Жизнь и незабываемые поступки Джорджа Вашингтона». В одном из эпизодов отец говорит юному Джорджу: «Многие родители сами вынуждают своих детей к этому гнусному делу [лжи] жестокими побоями за любой мельчайший проступок; а это значит, что в следующий раз маленькое, охваченное ужасом существо непременно сорвется в пропасть *лжи*! Только для того, чтобы избежать палки. Что же касается тебя, Джордж, ты знаешь, я *всегда* говорил и сейчас повторю, что всякий раз, когда случайно ты сделаешь что-нибудь не так, что, в общем-то, бывает довольно часто, особенно пока ты только бедный маленький мальчик без *опыта* и *знаний*, не надо ничего придумывать, чтобы скрыть свой проступок; надо просто быть *маленьким мужчиной, смело* прийти ко мне и во всем сознаться – и тогда, вместо того чтобы наказать тебя, Джордж, я буду только еще больше уважать и любить тебя за это, мой дорогой». И описываемый далее эпизод с вишневым деревом показывает, что Джордж поверил отцу.

То, что, обманывая, можно потерять гораздо больше, чем в случае чистосердечного признания, справедливо не только в отношениях между родителями и детьми. Например, муж может предупредить свою жену о том, что, хотя это и причинит ему боль, он простит ей измену, если только она не будет лгать. Для него утрата доверия гораздо страшнее, чем утрата иллюзий по поводу ее верности. Хотя на самом деле это не всегда так, и его жена может думать об этом иначе. Признание в измене может быть истолковано и как жестокость; провинившийся супруг может считать, что гораздо деликатнее не выносить на свет свои неосмотрительные поступки. Мужья и жены в этом часто не согласны друг с другом, ведь чувства имеют невероятное влияние на течение совместной жизни. Взаимоотношения после измены могут разительно отличаться от тех, что были, пока случившееся еще не выплыло наружу.

Однако даже если провинившийся прекрасно знает, что за ложь будет наказан гораздо сильнее, чем в случае признания, ложь может оставаться очень соблазнительной, поскольку признание приносит немедленные и определенные потери, в то время как ложь предлагает возможность избежать каких-либо потерь вообще. И перспектива избежания немедленного наказания может оказаться настолько привлекательной, что лжец недооценит возможных последствий. Осознание того, что признание вины было бы лучшей политикой, обычно приходит слишком поздно, когда обман длится так долго и обрастает такими подробностями, что признание вряд ли уже может способствовать ощутимому уменьшению наказания.

Но не всякое признание предпочтительней обмана. Существуют поступки, которые сами по себе настолько ужасны, что признание в них ничуть не облегчает наказания. Такое бывает,

например, когда скрывают растление детей, инцест, убийство, предательство или терроризм. Если какого-нибудь раскаявшегося ловеласа еще и можно извинить, то тем, кто признается в перечисленных выше преступлениях, прощения нет (хотя чистосердечное признание, вызванное искренним раскаянием, и может несколько уменьшить наказание). И в случае раскрытия таких преступлений вряд ли кто-то будет осуждать преступника за то, что тот не открылся сам. Причем оказаться в ситуации, когда обман предпочтительней признания, могут не только заведомо отвратительные и жестокие люди. Еврей, скрывающий свою национальность в стране, оккупированной нацистами, или шпион во время войны ничего не приобретают от своего признания и ничего не теряют, обманывая. Однако, даже когда нет никакого шанса уменьшить наказание, лжец может признаться хотя бы для того, чтобы не утяжелять свой обман все новой и новой ложью, или для того, чтобы избавиться от сильной боязни разоблачения, или же – чтобы избавиться от угрызений совести.

Другой аспект влияния ставки на боязнь разоблачения заключается в том, что приобретает и что теряет обманываемый, а не лжец. Обычно все приобретения лжеца происходят за счет жертвы. Растратчик приобретает то, что теряет работодатель. Однако приобретаемое и теряемое равноценны далеко не всегда. Комиссионные продавца за счет продажи некачественного товара могут быть намного меньше, чем потери, понесенные при этом доверчивым покупателем. Кроме того, доли участия лжеца и жертвы обмана могут отличаться не только количественно, но и качественно. Волокита обретает лишь очередное приключение, в то время как рогоносец теряет самоуважение. И уровень боязни разоблачения очень зависит от такого различия в ставках лжеца и жертвы. Что, в свою очередь, зависит еще и от того, осознает ли это различие сам лжец.

Лжец, как правило, не в состоянии верно оценить ставку своей жертвы. Он заинтересован лишь в том, чтобы ему поверили, и для достижения этой цели порой не гнушается ничем. К тому же обманщику удобнее думать, что жертве обман необходим настолько же или даже больше, чем ему. Ведь не всякая ложь вредна. Бывает и ложь из человеколюбия.

«Бледный, хрупкий одиннадцатилетний мальчик, израненный, но живой, был вытащен вчера из-под обломков небольшого самолета, который разбился в воскресенье в горах Йосемайтского национального парка. Мальчик провел на месте крушения на высоте 11 000 футов несколько суток; он лежал, закутанный в спальный мешок, на заднем сиденье заваленных снегом обломков среди бушующей пурги, при минусовой температуре. “Как мои мама и папа? – был первый вопрос ошеломленного пятиклассника. – С ними все в порядке?” Спасатели не сказали мальчику, что его отчим и мать – все еще пристегнутые к своим сиденьям в разбитой вдребезги кабине, едва ли не в нескольких сантиметрах от него самого – мертвы»[42].

Не многие будут отрицать, что здесь имела место человеколюбивая ложь, так называемая ложь во спасение, не предполагающая никакой выгоды для спасателей. Однако благородство обмана вовсе не означает, что лжец не будет испытывать сильной боязни разоблачения. Если ставка высока, возможно наличие очень сильной боязни разоблачения, и тут уже не важно, кто от этого выигрывает больше. Беспокоясь, выдержит ли мальчик такое потрясение, спасатели должны были позаботиться и о том, чтобы их обман выглядел как можно правдоподобнее.

На основании всего вышесказанного можно сделать вывод, что боязнь разоблачения наиболее высока в случаях, если:

- у жертвы репутация человека, которого сложно обмануть;
- жертва начинает что-то подозревать;
- у лжеца мало опыта в практике обмана;
- лжец предрасположен к боязни разоблачения;
- ставки очень высоки;

[42] San Francisco Chronicle, January 9, 1982, p. 1.

• на карту поставлены и награда, и наказание; или, если имеет место только что-то одно из них, ставкой является избежание наказания;

• наказание за саму ложь или за поступок настолько велико, что признаваться нет смысла;

• жертве ложь совершенно невыгодна.

Муки совести

Муки совести имеют непосредственное отношение лишь к чувствам обманщика, а не к юридическому определению виновности или невиновности. Кроме того, их также необходимо отличать от чувства вины по поводу содержания лжи. Предположим, Ронни в «Мальчике Уинслоу» действительно украл почтовый перевод. Он бы чувствовал себя виноватым за свою кражу, осуждая себя за то, что сделал. А если бы Ронни скрыл свою кражу от отца, он чувствовал бы еще и вину за то, что солгал, то есть страдал бы от угрызений совести. И нет никакой необходимости, чувствуя себя виноватым по поводу содержания лжи, испытывать при этом и угрызения совести. Предположим, Ронни обокрал мальчика, который обманом победил его в школьном соревновании. В этом случае он, скорее всего, не чувствовал бы никакой вины за свою кражу у такого подлого однокашника; это могло представляться ему заслуженной местью. Но он мог при этом чувствовать вину за то, что обманул учителя или отца. Мэри, пациентка психиатрической клиники, не чувствовала себя виноватой относительно своих суицидальных планов, но чувствовала себя виноватой в том, что обманула доктора.

Как и боязнь разоблачения, угрызения совести могут быть различной интенсивности. Они могут быть весьма слабыми или же, наоборот, настолько сильными, что обман не удастся, потому что чувство вины спровоцирует утечку информации или даст какие-либо другие признаки обмана. Чрезмерное чувство вины приводит к мучительным переживаниям, подрывающим у страдальца наиболее фундаментальное чувство, чувство собственного достоинства. Одно лишь желание избавиться от таких жестоких чувств может подтолкнуть к признанию вне зависимости от последующего наказания. Порой даже наказание может быть именно тем, что человеку кажется необходимым для освобождения от мучительного чувства вины.

Принимая решение солгать впервые, люди часто и не предполагают, как сильно будут страдать потом от угрызений совести. Они могут не предугадать, как повлияет на них чувство благодарности жертвы за кажущуюся помощь. Или не предвидеть своих чувств при виде обвинения в их проступке кого-либо другого. Обычно подобные сцены и вызывают угрызения совести, хотя для некоторых это всего лишь приправа, делающая похлебку лжи по-настоящему вкусной. Мы обсудим эту реакцию, определенную мной как *восторг надувательства*, ниже. Другая причина, по которой лжецы недооценивают значение угрызений совести, заключается в том, что недостаточность однократного обмана становится очевидной только по прошествии некоторого времени, когда вдруг становится явным, что теперь ложь должна повторяться снова и снова, обрастать все новыми и новыми подробностями, хотя бы для того, чтобы не раскрылся первоначальный обман.

Также тесно смыкается с виной и чувство стыда, но есть для него и одно ключевое качественное отличие. Для угрызений совести не нужна публика, в этом случае человек сам себе судья. Не так обстоит дело со стыдом. Для чувства стыда требуется неодобрение или осмеяние со стороны других. Если нет никого, кто знал бы о злодеянии, то не будет и стыда. А угрызения совести все равно могут возникнуть. Конечно же, могут присутствовать и оба эти чувства. Но различие между стыдом и угрызениями совести очень важно, поскольку эти две эмоции могут разорвать человека. Желание облегчить вину побуждает к признанию, а желание избежать унизительного чувства стыда препятствует этому.

Предположим, Ронни украл деньги и почувствовал себя крайне виноватым за то, что сделал это, и к тому же его стала мучить совесть из-за того, что он скрыл свое преступление. У Ронни могла появиться потребность в признании, желание избавиться от мучений совести. И только стыд перед отцом мог остановить его. Чтобы избежать этого, отец, как вы помните, обещал в случае признания не наказывать его. Чем меньше боялся Ронни наказания, тем меньше становилась и его боязнь разоблачения, но отцу необходимо было уменьшить у Ронни еще и

чувство стыда. И он попробовал сделать это, пообещав простить мальчика. Но он мог бы еще более уменьшить возможность появления стыда, увеличив тем самым вероятность признания, если бы использовал нечто подобное тому, что я описывал несколькими страницами выше, приводя в пример следователя, пытавшегося во время допроса выжать из подозреваемого признание в убийстве. Отец мог бы сказать Ронни: «Я вполне в состоянии понять даже воровство. Возможно, я и сам поступил бы так же на твоем месте; все это понятно, соблазн настолько велик. Кроме того, каждый совершает ошибки в своей жизни и порой далеко не сразу понимает, что был не прав. А сам себе помочь не всегда можешь». Хотя, конечно же, добропорядочный английский отец не в состоянии открыто признать такое и, в отличие от следователя, не захочет лгать для того, чтобы добиться признания.

Некоторые люди в случае лжи особенно подвержены чувству стыда и угрызениям совести. И в первую очередь те, кто с детства привык считать ложь одним из наиболее ужасных грехов. Те же, кого воспитывали, не осуждая саму по себе ложь, а просто внушая чувство вины за все, впоследствии только и ищут возможности усилить это свое чувство вины и бесстыдно выставляют его на всеобщее обозрение. К сожалению, личности, склонные к такого рода ощущениям, исследованы слишком мало. Однако не многим больше известно и об их прямой противоположности – о людях, вообще не чувствующих вины за ложь.

Обозреватель Джек Андерсон в газетной статье, выражающей недоверие Мелу Вейнбергу, главному свидетелю обвинения ФБР в Эбскамском деле, представил его как лжеца, у которого нет ни стыда ни совести. Андерсон описал реакцию Вейнберга на обнаружение его супружеской измены, скрываемой последним в течение четырнадцати лет: «Когда Мел неожиданно услышал об этом, он только пожал плечами в ответ на требование Мэри объясниться. “Итак, я разоблачен, – сказал он. – Я же всегда говорил тебе, что я величайший в мире лжец”. Затем уютно устроился в своем любимом кресле, заказал немного китайской еды и попросил Мэри сделать ему маникюр»[43].

Отсутствие чувства вины или стыда считается признаком психопатии лишь в том случае, если распространяется на все или почти все области жизни. (Очевидно, на основании одного только газетного отчета такой диагноз не поставит никто.) Существуют также разногласия между специалистами и в том, следствием чего является отсутствие вины или стыда – следствием воспитания или каких-либо факторов биологического порядка. Однако все придерживаются единого мнения в том, что если что-либо и способно выдать психопата, то только не чувство вины и не боязнь разоблачения.

Кроме того, особых угрызений совести не будет и в том случае, если обманщик не разделяет социальных ценностей своей жертвы. Люди чувствуют себя менее виноватыми перед тем, кто, по их мнению, живет не так, как следовало бы. Ловелас, скрывая свои измены от фригидной жены, может вовсе не чувствовать за собой никакой вины. А революционер или террорист редко испытывает угрызения совести, обманывая представителей государства. Также и шпион не будет мучиться совестью из-за того, что вводит в заблуждение свою жертву. Один бывший агент ЦРУ остроумно заметил: «Если очистить шпионаж от шелухи трескучих фраз, то получится, что работа разведчика заключается в предательстве доверившихся ему людей»[44].

Когда я консультировал представителей службы безопасности, которые ловят людей, занимающихся убийством государственных чиновников высокого уровня, я не мог ориентировать их на то, что уличать лжецов помогают угрызения совести. Наемные убийцы могут бояться быть пойманными, если они не профессионалы, однако вряд ли когда-либо будут испытывать чувство вины по поводу своего дела. Профессиональные преступники не чувствуют за собой никакой вины, обманывая противника. На этом основана их работа, и это объясняет, почему

---

[43] San Francisco Chronicle, January 21, 1982, p. 1.

[44] Hood W. Mole. New York: W. W. Norton & Co., 1982, p. 11.

дипломаты или разведчики не чувствуют вины из-за того, что вводят в заблуждение тех, кто не разделяет их социальных ценностей. В таких случаях лжец считает, что совершает хороший, полезный с его точки зрения поступок.

В большинстве этих примеров ложь является социально *дозволенной* – каждый из этих людей действует в рамках определенных социальных норм, которые узаконивают их обман. В таких случаях практически не возникает никакого чувства вины, поскольку жертва обмана исповедует другие ценности. Но порой бывает дозволенным обман и тех, чьи ценности совпадают с ценностями обманщика. Врачи могут не испытывать угрызений совести по поводу того, что обманывают пациентов, если уверены, что это делается для пользы последних. Предложение пациенту плацебо (таблеток из простого сахара, внешне уподобленных настоящим лекарствам) – старый, освященный веками медицинский обман. Если подобный трюк принесет пациенту облегчение или, наконец, удовлетворит его желание принимать «именно эти» таблетки, которые, будучи примененными в действительности, могут и навредить, то такая ложь, по мнению многих врачей, оправдана. В клятве Гиппократа ничего не говорится о честности перед пациентом, просто предполагается, что врач должен делать лишь то, что может помочь больному[45].

Священник, скрывающий от полиции признание, сделанное преступником во время исповеди, даже в случае явной лжи на прямой вопрос полицейского, не должен испытывать никаких угрызений совести. Его обет дозволяет ему такой обман. Он не извлекает из этого обмана никакой выгоды для себя, это выгодно лишь преступнику; преступление может остаться нераскрытым. Студентки медицинского колледжа, скрывая свои истинные чувства, не испытывали никаких угрызений совести. Обман был дозволен благодаря тому объяснению, что медсестра должна уметь скрывать свои чувства во время работы ради облегчения страданий пациента.

Но зачастую лжецы могут не осознавать или же не признавать, что обман, который на первый взгляд представляется ложью во спасение, выгоден им самим. Например, один старший вице-президент национальной страховой компании считает, что правда может оказаться жестокой в том случае, если страдает самолюбие другого человека: «Порой не так-то просто заявить какому-нибудь парню прямо в лицо: не выйдет из тебя никакого председателя»[46].

Не лучше ли в таком случае пощадить его чувства? А заодно и свои? Ведь на самом деле не «так-то просто» сказать такое этому «парню» прямо в лицо, потому что можно натолкнуться на его возможный протест, особенно если тот посчитает, что это лишь личное мнение. В этом случае ложь щадит обоих. Но некоторые могут сказать, что этому парню ложь вредна, так как лишает его ценной информации, хотя и неприятной, но необходимой для того, чтобы улучшить свои деловые качества или же переориентироваться и поискать какую-нибудь другую работу. Точно так же можно согласиться и с тем мнением, что врач, дающий плацебо, хотя и является альтруистом, тоже извлекает выгоду из лжи. Он избавляется от возможного разочарования пациента в том, что нет лекарств от его болезни, или от гнева, если пациент узнает, что доктор дает плацебо, вероятно, считая пациента просто ипохондриком, а не больным. Кроме того, это еще вопрос, действительно ли ложь является полезной для пациента или же она все-таки вредна ему.

Тем не менее есть бесспорные примеры лжецов-альтруистов: священник, скрывающий исповедь преступника, спасатели, не сказавшие раненому мальчику, что его родители погибли под обломками самолета. В этих случаях лжец не извлекает для себя никакой выгоды. А если

---

[45] От 30 до 40 % пациентов получают облегчение от плацебо, тем не менее некоторые медицинские работники и философы считают, что использование плацебо подрывает доверие, необходимое во взаимоотношениях врача и больного, и подготавливает почву для более опасных обманов (см.: Gruson L. Use of Placebos Being Argued on Ethical Grounds // New York Times, February 13, 1983, p. 19).

[46] Horowitz B. When Should An Executive Lie? // Industry Week, November 16, 1981, p. 81.

лжец не видит в своей лжи никакой выгоды для себя, он, скорее всего, не будет испытывать и угрызений совести.

Когда ложь дозволена, даже эгоистичный обман может не вызывать угрызений совести. Игроков в покер не мучает совесть за то, что они блефуют. Это верно и относительно торгов, где бы они ни проходили – на восточном базаре, на Уолл-Стрит или в ближайшем офисе агентства недвижимости. В одной статье, посвященной лжи, говорится: «Возможно, самой популярной формулой лжи является фраза: *это мое окончательное предложение*. Такой язык не только допускается в мире бизнеса, он ожидается… Во время публичных торгов никто не предполагает, что все карты будут выложены на стол с самого начала»[47].

Домовладелец, который запрашивает за свой дом дороже, чем тот стоит в действительности, не будет чувствовать за собой никакой вины, если получит требуемую цену. Его ложь дозволена. Потому что участники ожидают друг от друга именно дезинформации, а не правды; в торгах и в покере нет лжи. Сама природа этих ситуаций предполагает, что ни один из участников не будет правдивым. Показывают свои карты и называют минимальную цену только глупцы.

Угрызения совести наиболее вероятны в тех случаях, когда ложь не дозволена. И сильнее всего совесть мучает лжеца в тех случаях, когда была достигнута предварительная договоренность не лгать друг другу – жертва доверяется лжецу, не предполагая, что ее водят за нос. В таких оппортунистических обманах угрызения совести усиливаются, если жертва страдает по крайней мере настолько же, насколько выигрывает лжец. Подросток, скрывающий от родителей, что курит марихуану, может не чувствовать за собой какой-либо вины, если видит в своих родителях только глупцов, бубнящих о вреде наркотиков, в то время как ему прекрасно известно из собственного опыта, что они не правы. Если он к тому же считает их лицемерами потому, что они пьют сильные алкогольные напитки, а ему не позволяют использовать даже легкие наркотики, то шансов на то, что его будет сильно мучить совесть, еще меньше. Однако хотя подросток и не согласен со своими родителями по поводу марихуаны, если он действительно привязан к ним и беспокоится о них, то в случае разоблачения лжи он может почувствовать стыд. Поскольку для возникновения стыда требуется все же наличие некоторого уважения к тем, кто не одобряет; в противном случае такое неодобрение вызывает лишь гнев или презрение, а не стыд.

Лжецы гораздо меньше испытывают угрызений совести, когда объекты их обмана безличны или незнакомы. Покупатель, скрывая от контролера на выходе, что заплатил за свою покупку меньше, чем та стоит, чувствует себя менее виноватым, если видит этого контролера впервые. Если же этот контролер является собственником магазина или членом его семьи (имеется в виду маленький семейный магазинчик), то, обманывая его, покупатель будет чувствовать себя более виноватым, чем если бы это происходило в каком-нибудь из супермаркетов. Когда жертва обмана анонимна, гораздо легче потворствовать всякого рода фантазиям, уменьшающим собственную вину, например представлять, что ей это совсем не повредит и, возможно, никто даже ничего и не обнаружит; или еще того лучше – что она сама этого заслужила или сама хочет быть обманутой[48].

Взаимозависимость угрызений совести и боязни разоблачения далеко не однозначна. Боязнь разоблачения бывает весьма сильной и при очень слабых угрызениях совести. Когда обман санкционирован, угрызения совести, как правило, невелики, однако санкционированность обмана обычно повышает ставки и, соответственно, боязнь разоблачения. В нашем эксперименте с медсестрами санкционированность лжи имела для них большое значение, и они

[47] Ibid., p. 83.

[48] Эта идея выдвинута Робертом Уолком и Артуром Хенли в их книге «Право на ложь» (Walk R. L., Henley A. The Right to Lie. New York: Peter H. Wyden, Inc., 1970).

испытывали сильную боязнь разоблачения при слабых угрызениях совести. Предприниматель, который обманывает своего работника, скрывая от него подозрения с целью однажды схватить его за руку, скорее всего, также будет испытывать сильную боязнь разоблачения и весьма слабые угрызения совести.

С другой стороны, те же самые факторы, которые усиливают угрызения совести, могут уменьшать боязнь разоблачения. Лжец может чувствовать себя виноватым, вводя в заблуждение доверчивую жертву, но у него не будет особых оснований бояться, что его разоблачат, поскольку сама жертва даже не допускает мысли об этом. Конечно, можно и страдать от мучений совести и одновременно очень бояться быть пойманным или же почти не чувствовать ни того ни другого – все это зависит от конкретной ситуации, а также от личности лжеца и верификатора.

Некоторые люди буквально купаются в угрызениях совести. Порой они даже специально лгут, для того чтобы таким образом помучиться. Большинство же, наоборот, находят эти ощущения настолько неприятными, что рады любой возможности избавиться от них. Существует множество путей для оправдания обмана. Его можно посчитать местью за несправедливость. Или же можно вполне искренне думать, что тот, кого обманываешь, подлец и негодяй и не заслуживает честности. «Босс был настолько скуп, что ни разу не наградил меня за все то, что я для него сделал, поэтому я и прихватил кое-что из его кармана». Кроме того, если жертва обмана оказалась слишком доверчивой, лжец может посчитать, что она сама во всем виновата.

Два других оправдания, ослабляющие угрызения совести, были упомянуты ранее. Одно из них – благородная цель или так называемая производственная необходимость, – вспомним Никсона, объяснявшего свою ложь необходимостью сохранить пост. Другое – своеобразное желание оградить жертву обмана от неприятностей. Иногда лжец может зайти настолько далеко, что станет заявлять, будто жертва даже и сама хочет быть обманутой. Если обманываемый, несмотря на знание истинного положения вещей, содействует явной лжи, притворяется, что ничего не подозревает, то и нет никакой лжи и лжец свободен от какой-либо ответственности. Таким образом, искреннее согласие жертвы с обманом, несмотря на явно выдающее обман несоответствие фактов и поведение лжеца, помогает лжецу. Потому что тот, кто не хочет быть обманутым, обязательно в таком случае что-нибудь заподозрит и попытается раскрыть обман.

Интересный пример возможного согласия жертвы с обманом содержится в приведенной выше (см. главу 1) истории о Роберте Лейси. Эту историю я позаимствовал из книги Роберта Дэйли «Принц Города. Правдивая история о полицейском, который слишком много знал», по которой был снят фильм. Автор претендует на правдивое описание того, как Лейси помог федеральному прокурору добыть доказательства коррупции среди полицейских и адвокатов. Когда Лейси завербовывался на эту работу, его спросили, совершал ли он какие-либо преступления. Он признался в трех. Те же, кого он позже разоблачил, уверяли, что Лейси совершил гораздо большее количество преступлений; а так как он лгал о собственном преступном прошлом, то ему, дескать, не следует доверять и в показаниях против них. Но эти голословные заявления ничем не подтверждались, и многие люди были осуждены на основании показаний Лейси. Алан Дершовиц, адвокат, защищавший одного из осужденных на основании показаний Лейси, описал свой разговор с ним после суда – последний признался ему, что и в самом деле совершил гораздо большее количество преступлений.

«Я [Дершовиц] сказал ему [Лейси], что трудно поверить, будто Шоу [федеральный прокурор] не знал о других преступлениях Лейси до суда над Роснером [подзащитным Дершовица]. “Конечно же, он и не сомневался в том, что я совершил гораздо больше преступлений, – сказал Лейси. – Он знал это. Майк (Шоу) не дурак”.

– Но в таком случае как же он мог сидеть здесь и спокойно смотреть на то, как ты, будучи свидетелем, лжешь?! – спросил я.

– Но он же не был абсолютно уверен в том, что я лгу, – ответил Лейси. – Он, конечно, подозревал это и, вероятно, верил в это; но я попросил его не давить на меня, и он послушался. Я сказал ему: “три преступления”, – Лейси показал мне три пальца и широко улыбнулся, – и он принял это. Обвинители каждый день покупают лжесвидетелей, Алан. Ты же знаешь»[49].

Вскоре Дершовиц узнал, что и это признание Лейси также оказалось ложью. Судебный исполнитель, присутствовавший при первой встрече Лейси с федеральным прокурором, сказал Дершовицу, что Лейси сразу же признался более чем в трех преступлениях. Но федеральный прокурор поддержал Лейси в его замалчивании полной правды, чтобы сохранить доверие к нему как к свидетелю – присяжные могут поверить полицейскому, совершившему три преступления, но полицейскому, совершившему их множество, – никогда. Таким образом, Лейси лгал Дершовицу и тогда, когда говорил, что прокурор был только добровольной жертвой, тем самым скрывая, что они просто-напросто сговорились. Кроме того, осторожный Лейси тайно сделал и сохранил магнитофонную запись своего признания прокурору, благодаря чему мог быть уверен, что прокурор будет всегда оставаться к нему лояльным, защищая его от каких-либо судебных преследований.

Сейчас для нас не имеет значения, что является правдой, а что ложью во всей этой истории, но сам разговор Лейси с Аланом Дершовицом является блестящим примером того, как добровольная жертва, которой обман выгоден, может облегчить лжецу возможность добиться своего. Однако обманутые могут объединяться с обманщиками и по более достойным причинам. Часто человек добровольно становится жертвой обмана из вежливости. Так, хозяйка провожает слишком рано уходящего гостя, не расспрашивая его особо о причинах ухода. Для соблюдения приличий и уважения к чувствам хозяйки достаточно какой-нибудь более или менее правдоподобной отговорки. В таких случаях жертва не только добровольно поддается обману, она даже приветствует подобный обман. И я не включаю в свое определение лжи искажение правды из вежливости или ради соблюдения этикета.

Отношения любовников – другой пример такого рода обмана, в котором обе стороны, объединившись, поддерживают ложь друг друга. Шекспир писал:

Когда клянешься мне, что вся ты сплошь
Служить достойна правды образцом,
Я верю, хоть и вижу, как ты лжешь,
Вообразив меня слепым юнцом.
Польщенный тем, что я еще могу
Казаться юным правде вопреки,
Я сам себе в своем тщеславье лгу,
И оба мы от правды далеки.
Не скажешь ты, что солгала мне вновь,
И мне признать свой возраст смысла нет.
Доверьем мнимым держится любовь,
А старость, полюбив, стыдится лет.
Я лгу тебе, ты лжешь невольно мне,
И, кажется, довольны мы вполне![50]

Конечно же, не все любовные обманы столь добросердечны и не все жертвы этих обманов хотят быть обманутыми. О заинтересованности же в обмане самой жертвы ни в коем случае

[49] Dershowitz A. The Best Defense. New York: Random House, 1982, p. 370.
[50] Shakespeare, Sonnet 138 (перевод С. Я. Маршака. *Прим. ред.*).

нельзя судить по свидетельству обманщика; для него в любом случае предпочтительно декларировать добровольность жертвы, поскольку это уменьшает чувство вины. Ведь если жертва заподозрила хотя бы что-нибудь, она уже наполовину сорвалась с крючка.

Невольные жертвы, дабы избежать расплаты за раскрытие обмана, со временем могут стать и добровольными. Представьте себе положение правительственного чиновника, вдруг заподозрившего, что любовница, которой он так доверял и столько рассказывал о своей работе, шпионка. Сотрудник, занимающийся подбором персонала, может порой стать добровольной жертвой ищущего работу мошенника и скорее взять его в штат, чем признаться в своем ошибочном заключении. Роберта Вольштеттер описывает множество примеров того, как национальные лидеры становились добровольными жертвами обмана со стороны своих противников – случай с Чемберленом не исключение. «Во всех этих примерах затянувшихся на долгие годы обманов, в игнорировании все возрастающих и явно противоречащих друг другу свидетельств очень важную роль играет заботливо лелеемая надежда на добросовестность потенциального противника и на те общие интересы, которые якобы имеются у обеих сторон. … Противнику остается лишь слегка подталкивать жертву, в то время как последняя склонна в свою очередь еще и отмахиваться от тех действий, которые могут быть расценены как простое занудство»[51].

Резюмируя все вышеизложенное, можно сказать, что угрызения совести усиливаются в тех случаях, когда:

• жертву обманывают против ее воли;

• обман очень эгоистичен; жертва не извлекает никакой выгоды из обмана, а теряет столько же или даже больше, чем лжец приобретает;

• обман не дозволен, и ситуация предполагает честность;

• лжец давно не практиковался в обмане;

• лжец и жертва придерживаются одних и тех же социальных ценностей;

• лжец лично знаком с жертвой;

• жертву трудно обвинить в негативных качествах или излишней доверчивости;

• у жертвы есть причина предполагать обман или, наоборот, лжец сам не хотел бы быть обманщиком.

---

[51] Wohlstetter R. Slow Pearl Harbours and the Pleasures of Deception // Intelligence Policy and National Security. Ed. Pfaltzgraff R. L., Uri Ra'anan & Milberg W. Hamden, Conn.: Archon Press, 1981.

Восторг надувательства

До сих пор мы обсуждали из всех возникающих у лжеца чувств только отрицательные: боязнь разоблачения и угрызения совести. Но ложь может вызывать также и положительные эмоции. Ложь может считаться достижением, что уже само по себе всегда приятно. Лжец может испытывать радостное возбуждение либо от вызова, либо непосредственно в процессе обмана, когда успех еще не совсем ясен. В случае же успеха может возникнуть удовольствие от облегчения, гордость за достигнутое или чувство самодовольного презрения к жертве. Восторг надувательства имеет отношение как ко всем сразу, так и к каждому из этих чувств в отдельности, и если лжец не особо старается спрятать их, они тоже могут выдать обман. Невинным примером восторга надувательства является случай, когда какой-нибудь ребенок дурачит доверчивого приятеля. Обманщик должен скрывать свой восторг, даже если его розыгрыш в большей степени адресован тем, кто с не меньшим восторгом наблюдает, как дурачат наивного простачка.

Восторг надувательства также может быть различной интенсивности. Он может полностью отсутствовать; быть незначительным по сравнению с боязнью разоблачения; или же настолько сильным, что выразится в определенных поведенческих признаках. Люди могут признаваться в обмане, желая поделиться своим восторгом с другими. Известно, что преступники рассказывают о своих преступлениях друзьям, незнакомым и даже полицейским, ожидая признания и высокой оценки своих способностей, благодаря которым они так ловко обманывают других людей.

Но ложь, так же как и альпинизм или игра в шахматы, может доставить удовольствие только в том случае, если имеется некоторый риск. В бытность мою студентом колледжа Чикагского университета, в начале пятидесятых годов, была мода воровать книги из университетского книжного магазина. Это являлось настоящим обрядом посвящения для новичков; обычно кража ограничивалась лишь несколькими книжками и выполнялась едва ли не публично. Угрызения совести при этом были весьма ничтожны. Студенты считали, что университетский книжный магазин не должен быть коммерческим предприятием, а поскольку тот продолжал работать ради прибыли, то и заслуживал такого отношения. Близлежащие частные книжные магазины никто не трогал. Боязнь разоблачения была также невелика, поскольку никаких мер предосторожности в магазине не предпринималось. За все время моего обучения был пойман только один человек, и выдал его именно невероятный восторг надувательства. Его, Бернарда, обыкновенная кража не устраивала.

Он решил повысить ставку, чтобы продемонстрировать свое презрение к магазину и заслужить восхищение приятелей. Он стал воровать большие художественные альбомы, которые очень тяжело спрятать. После того как это приелось, он пошел еще дальше и стал брать сразу по три или четыре альбома. Однако и этого оказалось мало. Он начал дразнить продавцов. Проказник останавливался рядом с кассиром, держа свою добычу под мышкой и не предпринимая никаких усилий, чтобы скрыть ее. Он провоцировал служащих на вопросы. Восторг надувательства побуждал его искушать судьбу все больше и больше. И наконец, явные поведенческие признаки восторга надувательства выдали его. Он был пойман. В его спальне обнаружили почти пятьсот украденных книг. Впоследствии, занимаясь весьма респектабельным бизнесом, Бернард стал миллионером.

Восторг надувательства может возрастать и по другим причинам. Например, ему весьма добавляет остроты необходимость обмануть того, кто имеет репутацию человека, которого трудно обмануть. Весьма способствует восторгу надувательства также и присутствие людей, предвкушающих триумф обманщика. Впрочем, проницательной и понимающей публике лучше при этом не присутствовать, поскольку ее присутствие, ее наслаждение от представления может вызвать у лжеца такой восторг, что скрыть его будет очень трудно – вся затея

просто-напросто провалится. Опытный игрок в покер держит под контролем любое проявление своих чувств, в том числе и восторга надувательства. Если у него на руках сильная карта, он должен своим поведением убедить всех, что его карты не очень хороши, чтобы остальные игроки подняли ставки и остались в игре. Даже когда какие-нибудь непрошенные зрители прекрасно видят, что он делает, он должен сдерживать любые проявления своего восторга. А для этого лучше не встречаться с этими невольными свидетелями глазами.

Некоторые люди более склонны к восторгу надувательства, чем другие. И, хотя на эту тему еще никаких исследований не проводилось, замечено, что к восторгу надувательства больше всего склонны любители похвастаться.

Обманывая, человек может испытывать восторг надувательства, угрызения совести, боязнь разоблачения – одновременно или по очереди. Возьмем покер. Когда, блефуя, игрок претендует на то, чтобы все скинули карты, у него может возникнуть боязнь разоблачения, особенно если ставки очень высоки. Если же он видит, что партнеры один за другим сдаются, у него может возникнуть также и восторг надувательства. Но, поскольку обман дозволен, у него не будет никаких угрызений совести, если, конечно, он при этом не жульничает. Растратчик же может почувствовать все три эмоции сразу: восторг по поводу того, как он надул сотрудников и хозяина; боязнь из-за того, что его могут в любой момент поймать; и, возможно, угрызения совести из-за того, что нарушил закон и не оправдал оказанного ему доверия.

Подводя черту, можно сказать следующее: восторг надувательства возрастает, когда:

• жертва ведет себя вызывающе, имея репутацию человека, которого трудно обмануть;

• сама ложь является вызовом;

• есть понимающие зрители и ценители мастерства лжеца.

Угрызения совести, боязнь разоблачения, восторг надувательства могут проявиться в мимике, голосе или пластике, даже когда лжец старается скрыть их. Если же их все же удается скрыть, то внутренняя борьба, необходимая для того, чтобы скрыть их, может также дать поведенческие признаки обмана. В следующих двух главах мы рассмотрим способы определения обмана по словам, голосу, телодвижениям и мимике.

Глава 3
Обнаружение обмана по словам, голосу и пластике

– А откуда вам знать, что я солгал?

– Ложь, дорогой мой мальчик, видна сразу, потому что бывает двух видов. Бывает с короткими ногами, а бывает с длинным носом.

Твоя, похоже, относится к длинноносым.

«Пиноккио», 1892

Люди лгали бы меньше, если бы думали, что существуют верные признаки обмана. Но признаков обмана как таковых не существует – нет ни одного жеста, выражения лица или непроизвольного сокращения мышц, которые единственно и сами по себе означали бы, что человек лжет. Существуют только признаки, по которым можно заключить, что слова плохо продуманы или испытываемые эмоции не соответствуют словам. Эти признаки обеспечивают утечку информации. Человек, пытающийся выявить ложь, должен знать, каким образом эмоции влияют на речь, голос, тело и лицо, как могут проявляться чувства, которые лжец пытается скрыть, и что именно выдает фальшивость наблюдаемых эмоций. А также необходимо знать, что может выдать неподготовленность линии поведения.

Обнаружить ложь не так-то просто. Одна из проблем – это *обвал* информации. Слишком много информации приходится рассматривать сразу. Слишком много ее источников – слова, паузы, звучание голоса, выражение лица, движения головы, жесты, поза, дыхание, испарина, румянец или бледность и т. д. И все эти источники могут передавать информацию попеременно или с наложением, в равной мере претендуя на внимание верификатора. Впрочем, верификатору и не нужно уделять равно пристального внимания всему, что он слышит и видит. Не на всякий источник информации можно положиться в одинаковой степени. Некоторые из них выдают больше, чем другие. Как это ни странно, большинство людей прежде всего обращают внимание на наименее достоверные источники – слова и выражения лица – и таким образом легко ошибаются.

Лжецы обычно отслеживают, контролируют и скрывают не все аспекты своего поведения. Скорее всего, они и не смогли бы этого сделать даже при всем своем желании. Маловероятно, чтобы кто-то мог контролировать все, что может выдать его, – от кончиков пальцев до макушки. Поэтому лжецы скрывают и фальсифицируют только то, за чем, по их мнению, другие будут наблюдать наиболее внимательно. Лжецы склонны особенно тщательно подбирать слова. Взрослея, человек узнает, что большинство людей прислушиваются именно к словам. Очевидно, словам уделяется такое внимание еще и потому, что это наиболее разнообразный и богатый способ общения. Словами можно передать многие сообщения гораздо быстрее, чем мимикой, голосом или телом. Когда лжецы хотят что-то скрыть, они тщательно обдумывают свои слова не только потому, что им известно, какое внимание окружающие уделяют этому источнику информации, но и потому, что за слова скорее придется отвечать, чем за тон, выражение лица или телодвижения. Сердитое выражение лица или грубый тон всегда можно отрицать. Обвиняющего легко поставить в положение, в котором он будет вынужден защищаться: «У меня совершенно нормальный голос. Тебе послышалось». Гораздо труднее отрицать гневные слова. Сказанные слова легко повторить, и от них трудно полностью отречься.

Другая причина, по которой за словами так тщательно следят и так часто пытаются их скорректировать, состоит в том, что словами обмануть легче всего. Речь можно заранее сформулировать наилучшим образом и даже записать. Тщательно подготовить все выражения лица, жесты и интонацию может только профессиональный актер. А выучить наизусть и отрепетировать слова может любой человек. Кроме того, у говорящего есть постоянная обратная связь:

он слышит себя и, таким образом, всегда в состоянии подобрать наиболее подходящую манеру изложения. Наблюдать же за выражениями своего лица, пластикой и интонациями гораздо сложнее.

Не меньшее внимание, чем словам, уделяют лицу, постоянно слыша от собеседника реплики типа: «А что это у тебя с лицом?», «Ты бы хоть улыбнулся», «Что ты на меня так смотришь?» Такое внимание лицу уделяется отчасти потому, что оно выражает и символизирует человеческое «Я». Именно благодаря лицу мы отличаем одного человека от другого. Лица – это своего рода иконы, изображения которых вешают на стены, помещают на письменные столы и носят в бумажниках и сумочках[52].

Согласно результатам недавних исследований, существует специальная область мозга, предназначенная для распознавания лиц[53].

Есть множество других причин, по которым люди уделяют лицам столько внимания. Лицо в первую очередь отражает эмоции. Вместе с голосом оно может информировать слушателя о тех чувствах, которые вызывают у говорящего его собственные слова, но не всегда эта информация будет точной, потому что лица могут и лгать. Если шум мешает слышать говорящего, слушатель, следящий за его губами, может догадаться, что он говорит. Наблюдение за мимикой собеседника также дает возможность видеть реакции, необходимые для продолжения беседы. И прежде всего говорящие хотят знать, слушают ли их. Предполагается, что человек, глядящий в глаза собеседнику, его слушает, но это не самый надежный признак. Заскучавший, но вежливый слушатель может смотреть говорящему в лицо, мысленно витая в облаках. Слушатели также могут кивать или поддакивать, но, в общем-то, и тут можно смошенничать[54].

В результате внимания, столь щедро уделяемого словам и лицу, на пластику и голос почти не остается. Впрочем, потери информации при этом невелики, ведь обычно тело сообщает гораздо меньше, чем лицо, а голос – гораздо меньше, чем слова. Жесты, правда, могут нести достаточно богатую информацию (как, например, в языке глухонемых), но северные европейцы и американцы североевропейского происхождения не часто используют их, разве что им запретят разговаривать[55].

Голос, как и лицо, может демонстрировать степень чьей-то эмоциональности, но пока еще не известно, дает ли голос столько же информации о характере испытываемых эмоций, сколько и мимика.

Лжец обычно следит за своими словами и мимикой и пытается их контролировать – ему известно, что окружающие обращают гораздо больше внимания на это, чем на голос и тело. К тому же слова контролировать легче, чем лицо. И исказить истину с помощью слов легче, чем с помощью мимики, потому что, как упоминалось ранее, речь можно отрепетировать. Скрыть истину тоже легче с помощью слов. Люди стараются подвергать цензуре все, что может выдать их, а за словами проследить легче, чем за лицом. Знать, что говоришь, легко; знать же, что выражает твое лицо, куда труднее. Ясность обратной связи, когда человек слышит свои слова непосредственно в момент их произнесения, можно сопоставить разве что с зеркалом. Хотя напряжения и движения лицевых мышц и сопровождаются некоторыми ощущениями, мои исследования показали, что большинство людей почти не используют информацию, поступа-

---

[52] Я описал восемнадцать различных видов информации, передаваемой лицом, в статье «Мимические признаки: факты, фантазии и возможности» (Facial Signs: Facts, Fantasies and Possibilities // Sight, Sound and Sense. Ed. Sebeok T. A. Bloomington: Indiana University Press, 1978). Одним из них является «знак уникальности собственной личности».

[53] См. Sergent J., Bindra D. Differential Hemispheric Processing of Faces: Methodological Considerations and Reinterpretation // Psychological Bulletin 89 (1981), p. 554.

[54] Большинство говорящих зависят от реакций собеседника и, при их отсутствии, быстро начинают спрашивать: «Ты слушаешь?» Мало кто настолько замкнут на себе, что говорит вне зависимости от того, слушают его или нет.

[55] Например, рабочие с лесопилки, которым необходимо как-то общаться, несмотря на шум, используют отлаженную систему жестов. Точно так же поступают пилоты и наземный персонал аэропорта.

ющую от этих ощущений. Редко кто может определить, руководствуясь только ощущениями, выражение своего лица, за исключением разве что экстремальных ситуаций [56].

Существует и еще одна, более важная, причина того, что по мимике легче заметить обман, чем по словам. Лицо непосредственно связано с областями мозга, отвечающими за эмоции, а слова – нет. Когда что-то вызывает эмоцию, мышцы лица срабатывают непроизвольно. Люди могут научиться воздействовать на эти выражения и более или менее успешно скрывать их. Но для этого необходимы усилия и постоянная тренировка. Первоначальное выражение лица, появляющееся в момент возникновения эмоции, не выбирается специально. Однако выражение лица может быть намеренным и непроизвольным, лгущим и правдивым – часто одновременно. Вот почему так сложна и пленительна человеческая мимика, вот почему она так часто вводит нас в заблуждение. В следующей главе я более подробно рассмотрю нейрофизиологическую основу различий между намеренными и непроизвольными выражениями лица.

Людям, подозревающим собеседника во лжи, следовало бы обращать больше внимания на голос и тело. Голос, как и лицо, связан с областями мозга, отвечающими за эмоции. Очень трудно скрыть некоторые изменения в голосе, вызванные возникновением эмоции. Лжецу необходимо знать, как звучит его речь, а обратная связь относительно звучания голоса, вероятно, действует хуже, чем относительно смысла слов. Люди бывают удивлены, впервые услышав себя в магнитофонной записи, потому что слышат собственный голос частично через кость, а с изменением проводящей среды изменяется и звучание голоса.

Тело также является хорошим источником утечки информации и прочих признаков обмана. В отличие от лица или голоса, большинство телодвижений непосредственно не связано с областями мозга, отвечающими за эмоции. Контролировать телодвижения не так уж трудно. Человек может чувствовать, а зачастую и видеть свое тело. Скрыть телодвижения гораздо легче, чем вызванные какими-либо эмоциями выражения лица или изменения в голосе. Но большинство людей этого не делают. Они привыкли думать, что в этом нет никакой необходимости. Мало кого удавалось уличить на основании пластики. И поскольку телу уделяют так мало внимания, оно дает постоянную утечку информации. Мы слишком заняты тем, что смотрим на лица и вслушиваемся в слова.

Хотя всем известно, что словами можно лгать, мои исследования показывают, что люди обычно воспринимают других, исходя из слов, и часто попадают впросак. Я не хочу сказать, что слова следует полностью игнорировать. Многие совершают вербальные ошибки, которые, являясь признаками обмана, обеспечивают утечку информации. И даже если на словах все гладко, ложь зачастую можно обнаружить благодаря несоответствию между тем, что говорится, и тем, о чем свидетельствуют голос, тело и лицо. Но большинство признаков обмана, которые можно заметить по голосу, лицу или телу, игнорируется или неправильно интерпретируется. Я обнаружил это в результате ряда экспериментов, в ходе которых просил людей дать оценку поведению других по видеозаписи.

Некоторые из смотревших фильм обращали внимание только на лицо, другие – только на тело, кое-кто слушал речь, которая была пропущена через специальный фильтр, делавший слова невнятными, но оставлявший в неприкосновенности интонировки, другая же группа слышала только звук. Все видели или слышали одних и тех же людей – студенток-медсестер, описанных в предыдущей главе, часть которых говорила правду, а часть – лгала относительно чувств, возникших у них во время просмотра фильма. Вспомните, что студентки, говорящие правду, смотрели приятный фильм и имели указания честно описывать свои чувства. Лгавшие

[56] Нейрофизиологи не знают точно, как именно человек получает информацию об изменениях выражения своего лица и каким образом регистрируются эти изменения в мышцах и в коже. Психологи же не могут прийти к согласию относительно того, насколько хорошо люди ощущают процесс появления выражения на своем лице. Мои исследования позволяют думать, что человек плохо осознает, что выражает его лицо, и в большинстве случаев вообще мало обращает внимания на собственное выражение лица.

же смотрели фильм, содержавший неприятные медицинские сцены с обилием крови; их задачей было убедить собеседника, что они тоже смотрят приятный фильм. Человек, бравший у студенток интервью, не знал, какой именно фильм смотрели студентки, и они очень старались ввести его в заблуждение, потому что ставки были высокими. Они верили, что наш эксперимент проводится с целью проверки их способности контролировать свои эмоциональные реакции в критических ситуациях или в операционной.

Исследуя, легко ли определить, правду или неправду говорят студентки, мы не только хотели выявить оптимальный источник информации о лжи (лицо, тело, голос или слова), но еще и то, кто лучше выявляет обман, – те, кого предупредили об этом, или те, кто не подозревает обмана. Мы разделили людей, которые должны были просмотреть или прослушать видеозапись, на две группы. У одной группы мы возбудили подозрения, рассказав им кое-что о тех, кого они должны были оценивать, у другой же группы мы старались не возбуждать относительно студенток никаких подозрений. Им мы ни слова не сказали об эксперименте и даже не намекали на возможность обмана. Мы просто сказали им, что они увидят или услышат людей, рассказывающих о фильме. А чтобы у них никаких подозрений не возникло, мы поставили перед ними задачу оценить поведение девушек на предмет дружелюбия, экстравагантности, способности убедительно говорить, умения держаться, уравновешенности и так далее и, среди всего прочего, честности, поставленной в длинном списке качеств далеко не на первом месте.

Несмотря на то, что некоторые студентки оказались никуда не годными лжецами и все с легкостью замечали это, большинству из девушек удалось ввести в заблуждение ничего не подозревающих «судей». Наихудшие результаты показали следившие только за лицом или слышавшие только звукозапись: именно лгавшие студентки показались им более честными. Но и результаты людей, подозревавших обман, были не намного лучше. Этим «судьям» подробно рассказали об инструкциях, полученных студентками, и предупредили, что одни из девушек, которых им предстоит оценивать, лгут, а другие – говорят правду. Их просили ответить только на один вопрос – лжет студентка в данный момент или говорит правду. Очень мало кто при этом показал результаты выше случайных. Лучше всего справились те, кто следил только за телом, но даже они дали правильную оценку лишь в 65 % случаев, в то время как простое угадывание дает 50 %[57].

Небольшое количество испытуемых показали очень хороший результат – 85 %. Некоторые из них оказались очень опытными психотерапевтами, известными своей высокой квалификацией. Остальные же были просто чрезвычайно внимательными людьми других профессий[58].

Однако подобные результаты вовсе не обязательны. Распознавать признаки некоторых видов обмана можно вполне научиться. Люди, которым вкратце пересказали содержание этой и следующей глав, действовали намного успешнее, определяя, лгут или нет студентки, не хуже опытных психотерапевтов. Кроме того, у верификатора гораздо больше шансов выявить обман, если обманывающий эмоционально возбужден, не имеет большого опыта лжи, не прирожденный лжец и не психопат. Основными задачами верификатора являются следующие: замечать ложь, не принимать правду за ложь и, самое главное, отчетливо понимать, когда ни то ни другое определить невозможно.

---

[57] Часть этой работы была представлена мной, Фризеном, О'Салливаном и Шерером в статье «Относительная значимость лица, тела и речи и их влияние на суждения о личности» (Ekman P., Friesen W. V., O'Sullivan M. & Scherer K. Relative Importance of Face, Body and Spreech in Judgments of Personality and Affect // Journal of Personality and Social Psychology, 38, 1980, pp. 270–277.

[58] Многие психологи пытались определить, что же делает человека способным грамотно судить о людях. Ощутимых результатов, однако, не было. Обзор таких исследований см.: O'Sullivan M. Measuring the Ability to Recognize Facial Expressions of Emotion // Emotion in the Human Face. Ed. P. Ekman. New York: Cambridge University Press, 1982.

Слова

Как это ни удивительно, многих лжецов выдают неосторожные высказывания. Не то чтобы они были не в состоянии выразить свою мысль как-то иначе или пытались, но не сумели, нет, они просто не сочли нужным тщательно подобрать слова. Глава фирмы, занимающейся подбором руководящих работников, рассказал о человеке, дважды в течение одного года обращавшемся к ним в агентство под двумя разными именами. Когда этого человека спросили, каким именем его называть, он «сначала называвший себя Лесли Д'Эйнтером, а потом – Лестером Дэйнтером, врал без запинки, объясняя, что сменил имя, потому что Лесли слишком похоже на женское, а фамилию – для простоты произношения. Но его выдали отзывы прежних работодателей. Он представил три восторженных рекомендательных письма; и во всех трех было по-разному написано его имя»[59].

Даже осторожного лжеца может подвести то, что Зигмунд Фрейд определил как языковую оговорку. В «Психопатологии обыденной жизни» Фрейд продемонстрировал, что промахи, совершаемые в повседневной жизни, например оговорки, ошибочные именования и ошибки, совершаемые при чтении и письме, не случайны и свидетельствуют о внутренних психологических конфликтах. Оговорка, говорил он, становится своеобразным «орудием… которым выражаешь то, чего не хотелось сказать, которым выдаешь самого себя»[60].

Фрейда не особенно занимал обман, но один из приведенных им примеров описывает оговорку, которая выдавала именно ложь. Он описывает случай с доктором Бриллом, одним из самых первых и хорошо известных последователей Фрейда.

«Как-то вечером я пошел прогуляться с доктором Фринком, и мы обсудили кое-какие дела Нью-Йоркского Психоаналитического общества. Мы встретили коллегу, доктора Р., которого я не видел много лет и о чьей личной жизни ничего не знал. Мы были очень рады снова встретиться и пригласили его с собой в кафе, где провели два часа за оживленной беседой. Он, казалось, знал некоторые подробности моей жизни, потому что после обычных приветствий спросил о моем маленьком ребенке и рассказал мне, что слышал обо мне время от времени от общего друга и что моя работа интересует его с тех пор, как он прочел о ней в медицинской прессе. На мой вопрос, женат ли он, доктор ответил отрицательно и добавил: “Зачем такому человеку, как я, жениться?”

Когда мы выходили из кафе, он внезапно повернулся ко мне и сказал: “Я хотел бы знать, как бы вы поступили в следующем случае. Я знаю одну няньку, которая привлекалась в качестве соответчицы по делу о разводе. Жена подала на мужа в суд и назвала ее соответчицей, и *он* получил развод”. Я перебил его, заметив: “Вы хотели сказать, *она* получила развод”. Он немедленно поправился: “Ну да, разумеется, *она* получила развод” и продолжал рассказ о том, что бракоразводный процесс и скандал так сильно подействовали на бедную няньку, что та начала пить, стала очень нервной и так далее; а в конце концов попросил совета, как ее лечить.

Как только я исправил его ошибку, я попросил объяснить ее, но получил только обычные удивленные ответы: каждый ведь может оговориться, это произошло случайно, за этим ничего не стоит и так далее. Я ответил, что для каждой оговорки должна быть причина и что, не скажи он мне до этого, что не женат, я мог бы подумать, что он рассказывает о себе; потому что в этом случае оговорка может объясняться именно его желанием получить развод, чтобы (согласно нашему брачному законодательству) не платить алименты и иметь возможность снова жениться в штате Нью-Йорк. Он упорно отрицал справедливость моей догадки, но его отрицания сопровождались преувеличенной эмоциональной реакцией, демонстриро-

---

[59] Horowitz B. When Should An Executive Lie? // Industry Week, November 16, 1981, p. 83.

[60] Фрейд З. «Психопатология обыденной жизни», пер. под ред. М. Г. Ярошевского. (*Прим. ред.*)

вавшей явные признаки возбуждения, которое он пытался прикрыть смехом, только усилившим мои подозрения. На призыв сказать правду в интересах науки он ответил: "Если вы не собираетесь обвинить меня во лжи, то должны мне поверить, что я никогда не был женат, и, следовательно, ваша психоаналитическая интерпретация неверна". И добавил, что человек, обращающий внимание на всякие мелочи, положительно опасен. Затем вдруг вспомнил, что у него назначена встреча, и оставил нас.

Однако мы с доктором Фринком остались при убеждении, что моя интерпретация его оговорки правильна, и я решил подтвердить или опровергнуть ее, проведя дальнейшее расследование. Несколько дней спустя я навестил соседа, старого друга доктора Р., который смог подтвердить мою догадку во всех деталях. Бракоразводный процесс произошел несколько недель назад, и нянька привлекалась в качестве соответчицы»[61].

Подавление может быть намеренным, если говорящий лжет сознательно, но Фрейда больше интересовали случаи, когда говорящий не сознает подавления. Оговорившись, он может понять, что было подавлено, но может и не обратить на это никакого внимания.

Верификатор должен быть осторожен, так как далеко не каждая оговорка свидетельствует об обмане. Выдает оговорка ложь или нет, обычно можно определить по контексту. Верификатор должен также стараться избегать другой распространенной ошибки и считать каждого, кто не делает оговорок, правдивым. Многие лгут, совсем не оговариваясь при этом. Фрейд не объясняет, почему оговорки далеко не всегда сопутствуют лжи. Кроме того, есть соблазн считать, что оговорки происходят тогда, когда лжец подсознательно желает быть пойманным, вероятно, чувствуя себя виноватым за свою ложь. Доктор Р., конечно же, чувствовал за собой вину, обманывая своего почтенного коллегу. Но пока еще не было никаких исследований (и даже почти не высказывалось предположений), которые объясняли бы, почему какая-то ложь выдается оговорками, а какая-то – нет.

Тирады – вот третий способ, которым выдают себя лжецы. Тирада отличается от оговорки. Здесь промахом являются не одно-два слова, а обычно целая фраза. Информация не проскальзывает, а льется потоком. Эмоция «несет» лжеца, и он даже далеко не сразу осознает последствия своих откровений. Оставаясь хладнокровным, лжец не допустил бы такой утечки информации. Именно напор захлестывающей эмоции – бешенства, ужаса, страха или огорчения – заставляет лжеца выдавать себя.

Том Брокау, ведущий программы «Today Show» на телевидении, описал четвертый способ обнаружения обмана по внешним признакам. «Большинство признаков, на которые я обращаю внимание, не физические, а вербальные. Я не ищу в лице человека признаков того, что он лжет. Меня интересуют уклончивые ответы или изощренные увертки»[62].

Отдельные исследования психологии лжи подтверждают подозрения Брокау; согласно им, некоторые люди, когда лгут, не дают прямых ответов, уклончивы или сообщают больше информации, чем требуется. Другие исследования показали прямо противоположное: большинство людей слишком хитры, чтобы быть уклончивыми и избегать прямых ответов[63].

---

[61] Фрейд приводит множество более интересных и коротких примеров языковых оговорок, но они не так убедительны, как выбранная здесь мной, поскольку требуют перевода с немецкого. Доктор же Брилл был американцем, и Фрейд привел этот пример по-английски. (Freud S. The psychopathology of everyday life (1901) // The Complete Psychological Works, vol. 6. New York: W. W. Norton, 1976, p. 86.) Фрейд говорил, что *«подавление говорящим своего намерения сказать что-либо является необходимым условием для того, чтобы произошла оговорка* (курсив оригинала)». (Freud S. Parapraxes (1916) // The Complete Psychological Works, vol. 15. New York: W. W. Norton, 1976, p. 66.)

[62] Weisman J. The Truth will Out. TV Guide, September 3, 1977, p. 13.

[63] Трудно судить, как следует расценивать такого рода противоречия в литературе, посвященной изучению психологии лжи, поскольку этим экспериментам нельзя особенно доверять. Почти все студенты, участвовавшие в них, лгали о всякой ерунде, поскольку от этой лжи ничего не зависело. По большинству экспериментов видно, что вопрос о том, какой именно тип лжи будет изучаться, продуман плохо. Обычно для изучения выбирали ситуации, легко моделируемые в лабораторных условиях. Например, студентов просили высказать противоположное их собственному мнению отношение к смертной казни или абортам и отстаивать эту точку зрения. Или студентов спрашивали, нравится или не нравится им человек, фотографию

Таких лжецов Том Брокау может и не заметить. А еще большим здесь является риск неправильной оценки правдивого человека, речь которого оказалась уклончивой или полной уверток. Некоторые люди всегда говорят таким образом. В их случае это не является признаком лжи, это просто их обычная манера говорить. Трудность заключается в том, что любые проявления, в большинстве случаев явно указывающие на обман, для некоторых людей могут оказаться лишь частью их обычного поведения. Возможность неправильной оценки таких людей я буду называть *капканом Брокау*. Верификатор всегда может попасть в этот капкан, особенно если незнаком с подозреваемым и не знает его типичного поведения. Способы избежания капкана Брокау будут рассмотрены в главе 5.

До сих пор не обнаружено никаких других источников утечки информации и признаков обмана, проявляющихся в человеческой речи. Подозреваю, что более и не найти. Как я уже говорил выше, скрыть что-то или исказить истину при помощи слов проще всего, хотя при этом и случаются ошибки, в основном из-за беспечности – оговорки, тирады, а также уклончивые ответы или увертки.

которого им показывают, и просили обосновать противоположное отношение. Типичным для этих экспериментов было то, что в них не учитывалось отношение лгущего к жертве (к человеку, выслушивающему ложь) и возможное влияние этого отношения на старательность и энтузиазм лгущего. К тому же лжец и жертва, как правило, не были знакомы и не имели оснований полагать, что когда-нибудь встретятся еще. А иногда и более того, лгущий пытался ввести в заблуждение машину. Недавний, но недостаточно критичный обзор этих экспериментов см.: Zuckerman M., DePaulo B. M., Rosenthal R. Verbal and Nonverbal Communication of Deception // Advances in Experimental Social Psychology, vol. 14. New York: Academic Press, 1981.

Голос

Голос для характеристики человеческой речи даже более важен, чем слова. Здесь наиболее распространенными признаками обмана являются паузы. Паузы могут быть слишком продолжительными или слишком частыми. Заминки перед словами, особенно если это происходит при ответе на вопрос, всегда наводят на подозрения. Подозрительны и короткие паузы в процессе самой речи, если они встречаются слишком часто. Признаками обмана также могут быть и речевые ошибки: междометия, например «гм», «ну» и «э-э»; повторы, например «я, я, я имею в виду, что я…»; лишние слоги, например «мне очень по-понравилось».

Эти голосовые признаки обмана – речевые ошибки и паузы – могут происходить по двум родственным причинам. Лжец не продумал линию поведения заранее. Если он не ожидал, что придется лгать, или был к этому готов, но не предвидел какого-то определенного вопроса, он может колебаться или делать речевые ошибки. Но это может происходить и тогда, когда лжец подготовился хорошо. Сильная боязнь разоблачения может заставить и подготовившегося лжеца запинаться и даже забывать уже продуманную линию поведения. Боязнь разоблачения усугубляет ошибки и у плохо подготовившегося лжеца. Когда он слышит, как неправдоподобно звучит его ложь, он начинает еще больше бояться быть пойманным, в результате чего возрастает количество пауз и речевых ошибок.

Тон голоса также может выдавать обман. В то время как большинство людей считают, что тон голоса отражает испытываемые в данный момент эмоции, научные исследования до сих пор еще не доказали этого. Известно много способов различать приятные и неприятные голоса, но пока не известно, будет ли голос звучать по-разному при разных отрицательных эмоциях: при гневе, страхе, огорчении, отвращении или презрении. Я думаю, со временем такие различия будут обнаружены. Пока же опишу то, что уже известно и может оказаться полезным.

Более всего изученным признаком проявления эмоций в голосе является повышение тона. То, что у расстроенных людей высота голоса возрастает, показали почти 70 % экспериментов. Это особенно справедливо, вероятно, в тех случаях, когда люди испытывают гнев или страх. Есть некоторые свидетельства того, что при грусти или печали высота голоса падает, но это еще не доказано. Ученым пока не известно, меняется ли высота голоса при волнении, огорчении, отвращении или презрении. Многообещающими выглядят другие, хотя и не так хорошо изученные, признаки эмоций: более громкая и более быстрая речь при гневе или страхе или более тихая и более медленная речь при печали. Вероятно, прорыв в этой области произойдет, когда займутся изучением таких аспектов голосовых характеристик, как тон, изменения, связанные с дыханием, и энергетический спектр в разных частотных диапозонах[64].

Эмоциональные изменения голоса скрыть нелегко. Если лгут главным образом о непосредственно испытываемых в момент произнесения лжи эмоциях, шансы, что произойдет утечка информации, достаточно велики. Если целью лжи является сокрытие страха или гнева, голос будет выше и громче, а речь, возможно, быстрее. Прямо противоположные изменения голоса могут выдать чувство печали, которое пытается скрыть обманщик.

При внезапном возникновении эмоций звук голоса может также выдавать ложь, не направленную на сокрытие эмоционального состояния. Боязнь разоблачения непременно отразится на голосе. Такие же изменения в голосе могут вызвать угрызения совести и печаль, но это пока только догадка. Пока не ясно, может ли быть определен по голосу и измерен восторг

[64] Появление множества новых технологий измерения высоты тона обещает настоящий прорыв в этой области в ближайшие несколько лет. Подробней об этом см.: Scherer K. Methods of Research on Vocal Communication: Paradigms and Parameters // Handbook of Methods in Nonverbal Behavior Research. New York: Cambridge University Press, 1982.

надувательства. Вообще мне представляется, что любой вид волнения накладывает характерный отпечаток на звучание голоса, но это еще не установлено научно.

Наш эксперимент со студентками-медсестрами впервые документально зафиксировал изменение высоты голоса лгущего человека[65].

Мы обнаружили, что при обмане высота голоса возрастала. Возможно, это происходило потому, что студентки чувствовали страх. Они испытывали его по двум причинам. Мы сделали все возможное, чтобы создать впечатление, что от успеха зависит очень многое. Это было нужно для того, чтобы усилить боязнь разоблачения. К тому же зрелище неприятных медицинских сцен вызвало у некоторых медсестер эмпатический страх. Мы могли бы и не обнаружить этого, если бы страх был слабее. Предположим, исследования проводили бы среди людей, на чью карьеру они не могли повлиять, для которых это было бы только экспериментом. Мотивация была бы слабой, и испытываемого страха могло оказаться недостаточно для изменения высоты голоса. Или, предположим, мы показали бы студенткам фильм об умирающем ребенке, что вызвало бы скорее печаль, а не страх. Хотя страх быть уличенным во лжи увеличил бы высоту их голоса, эта реакция была бы сведена на нет чувством печали, которое снижает тон.

Повышение тона голоса не является индикатором лжи; это признак страха или гнева и, возможно, возбуждения. В нашем эксперименте наличие этих эмоций, обнаруженное благодаря голосу, помогло уличить во лжи студентку, утверждавшую, что фильм о цветах вызывает у нее восхитительное чувство душевного покоя. Однако не следует всякое проявление эмоций в голосе интерпретировать как свидетельство обмана. Правдивый человек, боясь, что ему не поверят, может из-за этого повышать голос так же, как и лжец, боящийся быть уличенным. Проблема заключается в том, что не только лжецы, но и абсолютно невиновные люди испытывают порой эмоциональное возбуждение. Заблуждение подобного рода, возникающее при интерпретации верификатором потенциальных признаков обмана, я буду называть *ошибкой Отелло*. В главе 5 я рассмотрю эту ошибку в деталях и укажу, как можно ее избежать. К несчастью, избежать ее нелегко. Кроме того, при интерпретации изменений голоса подстерегает верификатора и капкан Брокау (индивидуальные различия в эмоциональном поведении), упоминавшийся ранее в отношении пауз и речевых ошибок.

Как голосовые признаки эмоций, например высота голоса, не всегда отмечают ложь, так и отсутствие их не всегда доказывает правдивость. Достоверность показаний Джона Дина во время транслируемого по национальному телевидению Уотергейтского процесса частично зависела от того, как будет интерпретировано отсутствие эмоций в его голосе, остававшемся замечательно ровным. Джон Дин, советник президента Никсона, давал показания через двенадцать месяцев после непосредственных событий, связанных с Уотергейтом. Месяцем раньше Никсон признал, что его помощники пытались замять Уотергейтскую историю, но отрицал, что ему самому было об этом известно.

По словам федерального судьи Джона Сайрики: «Мелкие сошки лихо влипли, в основном благодаря показаниям друг друга. Оставалось установить лишь вину или невиновность людей наверху. И показания Дина как раз должны были дать ответ на этот вопрос… Дин признался (в показаниях, данных Сенату), что не раз говорил Никсону о миллионе долларов, необходимом, чтобы заткнуть рты обвиняемым (по Уотергейтскому делу), и Никсон не отрицал возможности выплаты этих денег. Ни шока, ни возмущения, ни малейшей попытки скрыть что-либо. Это было самым сенсационным ходом Дина. Он заявил, что Никсон лично одобрил попытку подкупа обвиняемых»[66].

---

[65] Эти результаты см.: Ekman P., Friesen W. V., Scherer K. Body Movement and Voice Pitch in Deceptive Interactions // Semiotica, 16, 1976, pp. 23–27. Впоследствии они были переизданы Шерером и другими исследователями.

[66] Sirica J. J. To Set the Record Straight. New York: W. W. Norton, 1979, pp. 99–100.

На следующий день Белый дом оспорил заявления Дина. В своих мемуарах, вышедших пять лет спустя, Никсон писал: «С моей точки зрения показания Джона Дина по Уотергейтскому делу были искусной смесью правды и лжи, возможного добросовестного заблуждения и явно сознательных искажений истины. Пытаясь преуменьшить собственную роль в этом деле, он приписывал свое личное стремление замять эту историю другим»[67].

В свое время нападки на Дина были гораздо грубее. В прессу просочилась версия (по слухам, из Белого дома) о том, что Дин якобы лгал в своих нападках на президента, опасаясь посягательств гомосексуалистов в случае помещения в тюрьму.

Дин утверждал одно, Никсон – другое, и мало кто знал наверняка, на чьей стороне правда. Судья Сайрика, описывая свои сомнения, говорил: «Должен сказать, что я скептически относился к утверждениям Дина. Он явно сам был ключевой фигурой в попытке замять дело… Он много терял… Мне тогда казалось, что Дин, вполне возможно, не столько стремится сказать правду, сколько выгородить себя за счет президента»[68].

Далее Сайрика описывает, какое впечатление произвел на него голос Дина: «В течение многих дней после того, как он прочел свое заявление, члены комитета забрасывали его провокационными вопросами. Но он твердо стоял на своем. Он вовсе не выглядел расстроенным. Его ровный, бесстрастный голос внушал доверие»[69].

Кому-нибудь другому может показаться, что человек, говорящий ровным голосом, себя контролирует, а это, в свою очередь, предполагает, что ему есть, что скрывать. Чтобы не ошибиться в интерпретации бесстрастности тона, нужно знать, характерна ли для Дина такая манера говорить вообще.

Бесстрастный голос не обязательно свидетельствует и о правдивости; некоторые люди никогда не проявляют своих эмоций, по крайней мере, в голосе. И даже эмоциональные люди в определенных случаях могут лгать, не проявляя эмоций. Судья Сайрика попался в капкан Брокау. Вспомните, что телеведущий Том Брокау интерпретировал уклончивость как признак лжи, а я объяснил, что он может ошибаться, поскольку некоторые люди всегда уклончивы. А вот судья Сайрика, похоже, сделал прямо противоположную ошибку, заключая о правдивости на основании отсутствия признаков обмана, не понимая, что некоторые люди никогда их не демонстрируют.

Причиной обеих ошибок является то, что эмоциональная выразительность у разных людей различна. Верификатор подвержен таким ошибкам, если не знает, каково обычное эмоциональное поведение подозреваемого. Капкана Брокау не существовало бы, если бы не было вообще *никаких* поведенческих признаков обмана. Тогда верификатору было бы не от чего отталкиваться. Также не существовало бы капкана Брокау, если бы то, что лжи сопутствуют поведенческие признаки, было абсолютно верно для *всех*, а не только для *большинства* людей. *Ни один признак обмана не является универсальным*, но порознь и в сочетаниях в большинстве случаев они могут помочь верификатору. Супруга Джона Дина, его друзья и сотрудники должны были знать, проявляются эмоции в его голосе, как это происходит у большинства людей, или он обладает необычной способностью контролировать свой голос. Судья же Сайрика, прежде незнакомый с Дином, не смог избежать капкана Брокау.

Бесстрастные показания Дина преподают еще один урок. Верификатор всегда должен учитывать, что подозреваемый может оказаться необычайно одаренным актером, способным так менять свое поведение, что невозможно понять, лжет он или говорит правду. Джон Дин сам признавался, что был одаренным актером. Он, казалось, заранее знал, как Сайрика и другие будут интерпретировать его поведение. По его словам, при планировании своего поведе-

[67] Nixon R. The Memoirs of Richard Nixon. Vol. 2. New York: Warner Books, 1979, p. 440.

[68] Sirica J. J. To Set the Record Straight, pp. 99–100.

[69] Ibid.

ния во время дачи показаний у него возникали следующие мысли: «Тут легко переиграть или показаться слишком болтливым… Я решил, что буду читать ровно, без эмоций, как можно более холодным тоном и так же отвечать на вопросы… Люди склонны думать, что говорящие правду всегда спокойны»[70].

По словам Дина, когда после окончания показаний начался перекрестный допрос, он ощутил сильное эмоциональное возбуждение. «Я задыхался, чувствуя себя одиноким и бессильным перед властью президента. Я сделал глубокий вдох, чтобы показалось, будто я размышляю; на самом же деле я просто боролся с собой… “Тебе нельзя показывать эмоции”, – сказал я себе. Пресса сразу же накинется на это: это не по-мужски, это могут расценить как признак слабости»[71].

Тот факт, что выступление Дина было продумано заранее и что он столь талантливо контролировал свое поведение, еще не уличает его во лжи; он говорит лишь о том, что его поведение следовало интерпретировать с большей осторожностью. Собственно говоря, как выяснилось впоследствии, показания Дина по большей ча сти были правдивыми, а вот Никсон (не обладавший таким актерским дарованием) лгал.

Последнее, что следует рассмотреть, прежде чем двигаться дальше, – это утверждение, что существуют машины, которые могут с точностью определять ложь по голосу. К ним относятся: психологический оцениватель стресса (PSE), анализатор голоса «Марк II», анализатор стресса по голосу, анализатор психологического стресса (PSA), устройство для контроля стресса по голосу. Производители этих устройств утверждают, что их техника способна определять ложь по голосу, в том числе и по телефону. Разумеется, как это, впрочем, видно и из их названий, они выявляют не ложь, а стресс. В голосе не может быть признаков обмана как таковых, а возможны только признаки отрицательных эмоций. Производители этих довольно дорогих приспособлений не напрасно предупреждали пользователя о возможности пропустить лжецов, не испытывающих отрицательных эмоций, и неправильно истолковать поведение правдивых людей, которые чем-то расстроены. Ученые, специализирующиеся на изучении голоса, и специалисты по другим методикам определения лжи обнаружили, что эти машины правильно определяют ложь лишь в половине случаев (простое угадывание) и даже не особенно хорошо определяют, что объект расстроен, хотя это и более легкое задание[72].

Однако это, похоже, никак не отражается на объемах продаж. Возможность обнаруживать ложь наверняка, да еще и неназойливо слишком привлекательна.

---

[70] Dean J. Blind Ambition. New York: Simon & Schuster, 1976, p. 304.

[71] Ibid., pp. 309–310.

[72] Более полный обзор различных техник обнаружения лжи по голосу см.: Lykken D. T. A Tremor in the Blood. New York: McGraw Hill, 1981, chap. 13; Hollien H. The Case against Stress Evaluators and Voice Lie Detection. Unpub. mimeigraph. University of Florida, Gainesville.

Пластика

Еще во время эксперимента, проведенного больше 25 лет назад, когда я был студентом, я узнал, что телодвижения тоже выдают информацию о скрываемых чувствах. Тогда было мало научных данных о том, являются ли телодвижения точным отражением эмоций или характера человека. Некоторые психотерапевты так считали, но их утверждения отметали бихевиористы, господствовавшие в то время в академической психологии, как ничем не подтвержденные анекдоты. Множество исследований, проводившихся в период с 1914 по 1954 г., не смогли подтвердить предположение, что невербальное поведение дает точную информацию об эмоциях и характере личности. Академическая психология в какой-то степени гордилась тем, что научные эксперименты разоблачили как миф обывательские представления о том, что по лицу или телу можно определить эмоции или получить информацию о характере личности. Тех немногих социологов или врачей, которые продолжали писать о телодвижениях, ставили в один ряд с людьми, интересующимися экстрасенсорным восприятием или графологией, то есть с людьми наивными, слабоумными или шарлатанами.

Я не мог поверить, что это так. Во время сеансов групповой психотерапии я видел, что могу с полной уверенностью сказать, руководствуясь только телодвижениями, кто чем расстроен. Тогда со всем оптимизмом молодости я решил заставить академическую психологию изменить свое мнение о невербальном поведении. Я придумал эксперимент, должный продемонстрировать, что стресс изменяет пластику. Источником стресса был наш старший преподаватель, который согласился, придерживаясь придуманного мной плана, провести опрос среди моих сокурсников по теме, волновавшей тогда всех нас. Преподаватель расспрашивал начинающих психологов о том, что они собираются делать, закончив обучение, и все происходящее снималось скрытой камерой. На предпочитавших научную работу он набрасывался за то, что они пытаются укрыться в лаборатории от своей обязанности помогать нуждающимся в них больным людям. Тех же, кто собирался заняться психотерапией, он критиковал, обвиняя в стремлении «делать деньги» и уклонении от своей обязанности искать средства от душевных болезней, занимаясь научной работой. Он также спрашивал, не лечился ли студент когда-нибудь у психотерапевта. Сказавших «да» спрашивал, как они собираются помогать другим, если сами больны. На тех же, кто никогда не обращался за помощью к психотерапевтам, нападал, утверждая, что нельзя консультировать других, если сам никогда не консультировался. Выйти победителем из этой ситуации не должен был ни один студент. Чтобы усугубить положение, я попросил преподавателя прерывать студентов, не давать им возможности отвечать до конца ни на одно из его язвительных замечаний.

Студенты вызвались принять участие в этом тяжелом эксперименте, чтобы помочь мне, своему однокурснику. Они знали, что этот эксперимент проводится в научных целях и подразумевает стрессовую ситуацию, но от этого им было не легче. И дело тут не только в эксперименте. Преподаватель, действовавший столь необоснованно, имел над ними огромную власть. Для них, заканчивающих учебное заведение, его оценки были жизненно важными, а энтузиазм его рекомендаций мог повлиять на то, какую работу удастся им получить. В течение нескольких минут студенты вели себя совершенно беспомощно. Не имея возможности ни уйти, ни защищаться, кипя от бессильного гнева, они были вынуждены молчать или неразборчиво мямлить что-то в ответ. Я попросил преподавателя не продолжать экзекуцию более пяти минут, после чего объяснить, что он делал и зачем, и похвалить каждого студента за то, что тот так хорошо перенес стресс.

Я наблюдал за экспериментом сквозь зеркальное окно и направлял камеру так, чтобы вести непрерывную съемку именно телодвижений. Я просто глазам своим не поверил, увидев реакцию на первый же вопрос. После третьей нападки преподавателя одна студентка показала

ему палец (см. рис. 1)! Она удерживала руку в этом положении почти целую минуту. Однако при этом не выглядела взбешенной, и преподаватель вел себя так, будто ничего не видел. Когда разговор закончился, я ворвался внутрь. Оба они заявили, что это мои выдумки. Девушка призналась, что была рассержена, но отрицала, что хотя бы как-то выразила это. Преподаватель тоже считал, что мне это, наверное, показалось, потому что, сказал он, непристойного жеста он не заметить не мог. После проявления пленки я получил доказательства. Эта оговорка в жесте (выставленный палец) не являлась свидетельством неосознанного чувства. Она знала, что в бешенстве, бессознательным же было только выражение этого чувства. Она не осознавала, что показывает ему палец. Чувства, которые она намеренно пыталась скрыть, сами пробились наружу.

Пятнадцать лет спустя я наблюдал тот же тип невербальной утечки информации, выразившийся другой оговоркой в жесте, в эксперименте со студентками, пытавшимися скрыть свою реакцию на натуралистичные медицинские фильмы. В этот раз промах проявился не в выставлении пальца, а в пожатии плеч. Одна за другой студентки выдавали свою ложь легким пожатием плеч, когда ведущий спрашивал их: «Хотите посмотреть дальше?» или: «Вы бы показали этот фильм маленькому ребенку?»



Рис. 1

Пожатие плечами и выставление пальца представляют собой примеры действий, которые с целью отличия их от всех остальных известных жестов называют *эмблемами*. Эмблемы имеют очень конкретное значение, известное каждому, принадлежащему к определенной культурной группе. Всякий знает, что выставленный средний палец означает «имел я тебя» или «себе засунь» и что пожатие плечами означает «не знаю», «ничего не могу поделать» или «какая разница?». Большинство прочих жестов не имеют такого конкретного значения, и смысл их неясен. Многие жесты мало что значат без сопроводительных слов. Эмблемы же, в отличие от просто жестов, можно использовать вместо слов или там, где слова использовать нельзя. В Соединенных Штатах сегодня повсеместно используется около шестидесяти эмблем. (Свой эмблематический словарь существует для каждой страны, а зачастую и для региональных групп внутри страны.) Примерами других хорошо известных эмблем являются: кивок головой – «да» и горизонтальное движение головой – «нет», движения рукой – «иди сюда» и «при-

вет/пока», палец на палец – «стыдись», приставление руки к уху – просьба говорить погромче, поднятие большого пальца – «остановись» и т. д.[73]

Эмблемы всегда показывают намеренно. Человек, показывающий эмблему, точно знает, что делает. Он принял осознанное решение передать некое сообщение. Бывают, правда, и исключения. Так же как случаются оговорки в речи, бывают промахи и в телодвижениях – это и есть эмблемы, выдающие информацию, которую человек пытается скрыть. Определить, что эмблема является промахом, а не делается намеренно, можно по двум моментам. Один из них – действие выполняется не полностью, а лишь фрагментарно. Пожать плечами можно, подняв оба плеча или повернув руки ладонями вверх, это можно сделать мимикой – поднятием бровей с одновременным опусканием век и приданием рту подковообразной формы – или сочетанием всех этих действий, иногда еще и с наклоном головы вбок. Когда эмблема является ненамеренной утечкой информации, обычно показывается только один элемент, да и тот не полностью. Можно поднять только одно плечо, и к тому же не очень высоко, или выпятить нижнюю губу; или лишь чуть-чуть повернуть руки ладонями вверх. Эмблема с выставленным пальцем включает в себя не только особым образом сложенные пальцы, но и выброс самой руки вперед и вверх, причем часто несколько раз. Когда эмблема с выставленным пальцем демонстрировалась не намеренно, а лишь выдавала подавляемую студенткой ярость, движение проявлялось не полностью, работали только пальцы.

Вторым признаком того, что эмблема является скорее «оговоркой», нежели намеренным действием, является то, что она выполняется не в привычной позиции. Большинство эмблем демонстрируется прямо перед собой, между талией и областью шеи. Эмблему, демонстрируемую в привычной позиции, не заметить невозможно. При «оговорках» же эмблему никогда не выполняют в привычной позиции. Когда студентка показывала преподавателю непристойный жест, палец не выставлялся вперед, а лежал на колене, вне привычной позиции. В эксперименте со студентками-медсестрами пожатия плеч, выдающие их ощущение беспомощности и неспособность скрыть свои чувства, выглядели как небольшой поворот кистей рук, остающихся при этом на коленях. Если бы эмблема выполнялась вся целиком, а не фрагментарно, лжец понял бы, что происходит, и исправил бы ее. Разумеется, эти моменты (фрагментарность и выполнение вне привычной позиции) мешают заметить эмблему и другим. Эти предательские эмблемы могут демонстрироваться снова и снова, но обычно ни сам лжец, ни его жертва не замечают их.

Но нет никаких гарантий, что лжец сделает эмблематическую оговорку. Таких стопроцентно верных признаков обмана просто не существует. Пока проведено недостаточно исследований для оценки частоты эмблематических оговорок, совершаемых лгущими людьми. Общаясь с враждебно настроенным преподавателем, их продемонстрировали двое из пяти студентов. Из студенток-медсестер, когда им пришлось лгать, сделали это более половины. Я не знаю, почему эта форма утечки информации у одних проявляется, а у других нет[74].

Хотя и не каждый лжец демонстрирует эмблематические оговорки, но, когда они случаются, это вполне надежный признак. Эмблематическим оговоркам можно доверять. Они являются подлинными признаками невольно вырвавшейся информации. При их интерпретации опасность попасть в капкан Брокау меньше, чем при интерпретации большинства признаков обмана, меньше и риск совершения ошибки Отелло. Некоторые люди всегда говорят уклончиво, но мало кто регулярно совершает эмблематические оговорки. Речевые ошибки могут говорить о стрессе, а стресс не обязательно связан с ложью. Эмблемы же имеют очень кон-

[73] Описание нашей работы с эмблемами и ее результаты (касающиеся американцев) см.: Johnson H. G., Ekman P., Friesen W. V. Communicative Body Movements, American Emblems // Semiotica, 15, 1975, pp. 335–353. Об эмблемах в других культурах см.: Ekman P. Movements with Precise Meanings // Journal of Communication, 26, 1976, pp. 14–26.

[74] К сожалению, ни один из исследователей обмана не подтвердил пока еще наше открытие в отношении эмблематических оговорок. Однако дважды в течение двадцатипятилетнего периода обнаружив скрываемую информацию благодаря эмблематическим оговоркам, я настроен оптимистически и думаю, что вскоре это сделают и другие.

кретные значения (в этом они подобны словам), поэтому эмблематические оговорки обычно легче интерпретировать. Если у человека проскальзывает сообщение типа «имел я тебя», или «я в бешенстве», или «я не нарочно», или «вон там» – любое из которых можно изобразить посредством эмблемы, – особых проблем с интерпретацией нет.

Какая эмблема будет непроизвольно показана в процессе лжи, какое при этом просочится сообщение, зависит от того, что именно хотят скрыть. Студенты, участвовавшие в моем эксперименте с враждебно настроенным преподавателем, скрывали гнев и возмущение, поэтому эмблематическими оговорками здесь были выставленный палец и кулак. В эксперименте с учебным фильмом студентки медицинского колледжа не испытывали гнева, но многие чувствовали, что недостаточно хорошо скрывают свои эмоции. Беспомощное пожатие плеч являло собой эмблематическую оговорку. Ни одного взрослого человека не надо учить словарю эмблем. Всем известны эмблемы, показываемые представителями их собственной культуры. Однако далеко не все знают, что эмблемы могут выполняться невольно. Если верификаторы не будут начеку, они пропустят эмблематические оговорки, малозаметные из-за того, что выполняются вне привычной позиции и фрагментарны.

Иллюстрация – это еще один тип телодвижений, который может быть признаком обмана. Иллюстрации часто путают с эмблемами, однако важно уметь их различать, потому что в процессе лжи они подвержены противоположным изменениям: если количество эмблематических оговорок увеличивается, количество иллюстраций обычно уменьшается.

Этот тип телодвижений назван так потому, что иллюстрирует речь. Способов иллюстраций много: можно делать особое ударение на слове или фразе, подобно тому как ставят знак ударения или подчеркивают что-либо на письме; можно прослеживать в воздухе ход мысли рукой, как бы дирижируя своей речью; можно рисовать руками в воздухе или изображать действия, повторяющие или усиливающие сказанное. Именно руки обычно иллюстрируют речь, хотя движения бровей и век часто тоже являются иллюстрациями, так же как и все тело или верхняя часть торса.

Отношение общества к степени приличия иллюстраций менялось в течение последних нескольких веков. Были времена, когда использование иллюстраций отличало высшие классы, но были и времена, когда их использование считалось признаком неотесанности. Иллюстрации, необходимые для успешных публичных выступлений, обычно описывали в книгах по ораторскому искусству.

Самое первое исследование иллюстраций было предпринято не для обнаружения признаков обмана, а как вызов некоторым заявлениям нацистских социологов. Результаты этого исследования могут помочь верификатору избежать ошибок, причиной которых является непризнание в иллюстрациях национальных различий. В тридцатые годы появилось много статей, заявляющих, что иллюстрации – вещь врожденная и что «низшие расы», такие как евреи или цыгане, делают много широких, размашистых иллюстраций, в отличие от «высших», менее жестикуляционно экспансивных арийцев. Никто не упоминал ярчайших иллюстраций, демонстрируемых итальянскими союзниками Германии! Давид Эфрон[75], аргентинский еврей, учившийся в Колумбийском университете у антрополога Франца Боаса, изучал иллюстрации людей, живущих на восточной окраине Нью-Йорка. Он обнаружил, что иллюстрации иммигрантов из Сицилии выражались в рисовании картин или изображении действий, в то время как еврейские иммигранты из Литвы использовали иллюстрации, делающие речевые ударения или прослеживающие ход мысли. Однако их потомки, рожденные в Соединенных Штатах и посещавшие смешанные школы, не отличались друг от друга по использованию иллюстраций. Дети сицилийцев использовали те же иллюстрации, что и дети литовских евреев.

[75] Книга Эфрона «Жест и окружение» (Gesture and Environment), опубликованная в 1941 г., была вновь издана под названием «Жест, раса и культура» (Efron D. Gesture, Race and Culture. The Hague: Mouton Press, 1972).

Эфрон продемонстрировал, что характер используемых человеком иллюстраций является не врожденным, а приобретенным. Люди различных культур не только используют разные типы иллюстраций, но еще и с различной степенью интенсивности; одни из них иллюстрируют крайне мало, а другие очень много. Даже в пределах одной и той же культуры отдельные люди различаются по количеству типичных для них иллюстраций[76].

Так что ложь выдает не только количество или тип иллюстраций. Признаком обмана служит и уменьшение количества иллюстраций по сравнению с обычной манерой говорящего. Нужны более подробные объяснения того, в каких именно случаях люди прибегают к иллюстрациям, чтобы избежать неправильного толкования снижения количества иллюстраций.

Для начала подумаем, зачем люди вообще прибегают к иллюстрациям. Обычно их используют, пытаясь объяснить то, что трудно выразить словами. Мы обнаружили, что люди гораздо охотней прибегают к иллюстрациям, давая определение слову «зигзаг» или объясняя, как пройти до почты, чем давая определение слову «стул» или объясняя свой выбор профессии. Иллюстрации также используют, когда человек не может подобрать нужное слово. Создается впечатление, что щелканье пальцами или попытки выхватить что-то из воздуха как бы помогают человеку найти нужное слово, будто оно витает над собеседниками и его можно поймать движением руки. Такие поиски слов, по крайней мере, сообщают другому человеку, что идет поиск и что собеседник не отказывается от своей очереди говорить. Иллюстрации, возможно, также играют роль самоподсказки, помогая людям связать слова в более или менее осмысленную речь. Люди склонны иллюстрировать больше, чем обычно, когда они в бешенстве, в ужасе, очень возбуждены, расстроены, взволнованы или полны энтузиазма.

Теперь рассмотрим причины, по которым люди иллюстрируют меньше обычного, и станет ясно, когда именно такое уменьшение может быть признаком обмана. Первая причина – это отсутствие эмоций, которые человек вкладывает в слова. Люди иллюстрируют меньше, чем обычно, когда тема их никак не затрагивает, когда им скучно, неинтересно или в минуты глубокой грусти. Людей, изображающих заботу или энтузиазм, может выдать то, что они не сопровождают свою речь возросшим количеством иллюстраций.

Иллюстраций становится меньше и когда человек говорит нерешительно. Если кто-то тщательно взвешивает каждое слово, предварительно обдумывая сказанное, он не будет много иллюстрировать. При первом или втором выступлении, независимо от того, выступаете ли вы с лекцией или рекламируете товар, иллюстраций будет гораздо меньше, чем впоследствии, когда не нужно будет тратить много сил на поиски слов. Число иллюстраций снижается всегда, когда говорят с осторожностью. Это может и не иметь никакого отношения к обману. Человек может говорить осторожно, когда ставки в игре достаточно высоки: когда он пытается произвести первое впечатление на начальника; отвечает на вопрос, за который можно получить приз; впервые обращается к человеку, которым до этого страстно восхищался на расстоянии и т. д. Противоречивость чувств также приводит к тому, что люди подбирают слова с осторожностью. Предложение гораздо более выгодной работы может казаться робкому человеку страшно соблазнительным, но его будет пугать риск, связанный с переходом на новое место. Не в силах принять решение, он не будет знать, что ответить.

Если лжец как следует не проработал линию поведения заранее, ему также придется быть осторожным и тщательно обдумывать каждое слово, прежде чем произнести его. Лжецы с небольшим опытом, плохо отрепетировавшие свою ложь, не сумевшие предугадать, что и когда у них спросят, обязательно продемонстрируют уменьшение количества иллюстраций. Но даже если лжец хорошо проработал и отрепетировал свою речь, количество иллюстраций

[76] Иммигрантские семьи – выходцы из культур, где обильно используются иллюстрации, – зачастую учат своих детей «не говорить руками». Детей предупреждают, что из-за этого они будут выглядеть как приезжие. Сдерживая же себя, они вернее будут напоминать уроженцев севера Европы, более старую породу американцев.

у него может сократиться под влиянием эмоций. Некоторые эмоции, особенно страх, могут мешать связности речи. Необходимость подавлять сильную эмоцию, как правило, отвлекает от процесса создания словесных конструкций. Мало справиться с сильной эмоцией, надо еще и скрыть ее; даже лжец, хорошо подготовивший свою роль, вероятно, будет испытывать сложности в такой ситуации, и иллюстраций будет меньше.

Студентки-медсестры в нашем эксперименте, пытавшиеся скрыть реакции, которые вызвал у них фильм об ампутациях и ожогах, иллюстрировали меньше, чем те, которые смотрели фильм о цветах и честно описывали свои чувства. Это уменьшение количества иллюстраций происходило, по крайней мере, по двум причинам: во-первых, у студенток не было опыта лжи такого рода, и они не имели времени подготовиться, а во-вторых, у них возникли сильные эмоции: боязнь разоблачения и отвращение, вызванное кровавым фильмом. Многие другие исследователи также обнаружили, что у человека лгущего иллюстрации менее очевидны, чем у человека, говорящего правду. Но в их исследованиях эмоции практически не работали, а «лжецы» были плохо подготовлены.

Вводя понятие иллюстрации, я подчеркивал, как важно отличать ее от эмблемы, потому что в случае лжи их проявления меняются по-разному: количество эмблематических оговорок увеличивается, а количество иллюстраций снижается. Решающее различие между эмблемами и иллюстрациями состоит в точности движений и значений. Для эмблем и то и другое в высшей степени необходимо: годится далеко не всякое движение; только определенное движение передает значение с достаточной точностью. Взять хотя бы эмблему ОК, в которой большой палец соединен с указательным. Ее можно показать только одним способом. Если приставить большой палец к среднему или к мизинцу, смысл будет не вполне ясен. Значение жеста тоже очень конкретно: ОК – «хорошо», «порядок»[77].

В иллюстрациях же более расплывчатых самих по себе, напротив, могут использоваться самые разнообразные движения. Иллюстрации не имеют особого значения, если их рассматривать отдельно от слов. Если не слышно слов, по одним только иллюстрациям мало что удастся понять из беседы. Другое дело, когда человек показывает эмблему. Еще одно различие между эмблемами и иллюстрациями заключается в том, что хотя и те и другие демонстрируются во время разговора, эмблемы могут заменять слова в тех ситуациях, когда люди молчат или не могут говорить. Иллюстрации, согласно определению, встречаются только в процессе речи, они не замещают речь и не используются молчащими людьми.

Интерпретировать иллюстрации нужно более осторожно, чем эмблематические оговорки. Как уже было сказано, и ошибка Отелло, и капкан Брокау работают в случае иллюстраций и не работают в случае эмблематических оговорок. Если верификатор отмечает снижение количества иллюстраций, он должен проверить все другие возможные причины тщательности подбора слов (помимо лжи). В эмблематических оговорках двусмысленности меньше; значение, которое они передают, обычно достаточно отчетливо, и верификатору легче их интерпретировать. Кроме того, верификатору не нужно быть знакомым с подозреваемым, чтобы интерпретировать эмблематическую оговорку. Такое действие, даже отдельно взятое, имеет определенный смысл само по себе. В случае же иллюстраций невозможно судить о каких-либо изменениях, не имея данных для сравнения, поскольку разные люди проявляют их по-разному. Интерпретация иллюстраций, как и большинства других признаков обмана, требует предварительного знакомства. При первых встречах заметить обман очень сложно. И одну из немногих возможностей сделать это дают эмблематические оговорки.

Причина, по которой здесь объясняется следующий тип телодвижений, *манипуляции*, состоит в необходимости предостеречь верификатора о риске их интерпретации как признаков

[77] Эта эмблема имеет совершенно другое, непристойное значение в некоторых южноевропейских странах. Эмблемы не универсальны. Их значение различно для разных культур.

обмана. Мы обнаружили, что люди, пытающиеся выявить ложь, часто ошибочно принимают правдивого человека за лжеца, потому что тот демонстрирует много манипуляций. Манипуляции могут означать, что человек расстроен, однако это не всегда так. Хотя люди и думают, что возросшее количество манипуляций является надежным признаком обмана, это не соответствует истине.

К манипуляциям относятся все те движения, которыми отряхивают, массируют, потирают, держат, щиплют, ковыряют, чешут другую часть тела или совершают какие-либо иные действия с ней. Продолжительность манипуляций может различаться от нескольких мгновений до многих минут. Некоторые из кратких манипуляций внешне имеют определенную цель: поправляют волосы, прочищают ухо, почесывают какую-то часть тела. Другие манипуляции, в особенности продолжающиеся долго, с виду абсолютно бесцельны: это закручивание и раскручивание волос, потирание пальцев, постукивание ногой. Обычно манипулируют рукой, а реципиентами бывают волосы, уши, нос или промежность. Но рука тоже может оказаться реципиентом, как и любая другая часть тела. Манипуляции могут ограничиваться лицом (их можно выполнять, упираясь языком в щеку, слегка покусывая губы) или движениями одной ноги относительно другой. Частью акта манипуляции могут стать какие-то предметы: спичка, карандаш, скрепка или сигарета.

Несмотря на то что приличия предписывают не делать этого публично, многие люди продолжают манипулировать на людях, не замечая собственных действий. И дело здесь не в том, что люди не сознают их. Стоит кому-либо увидеть, что кто-то наблюдает за одним из его движений, он сразу же остановится, сделает его менее заметным или попытается как-то замаскировать, прикрыть мимолетный жест другим, более широким. Но даже скрывая манипуляции с помощью таких замысловатых приемов, люди действуют не вполне сознательно. Манипуляции находятся на краю сознания. Никакие старания не могут помочь большинству людей отказаться от них надолго. Люди привыкли к манипуляциям.

Человек гораздо приличнее ведет себя в качестве наблюдателя, чем в качестве исполнителя. Он дает возможность закончить манипуляцию, даже когда его собеседник начинает манипулировать прямо посреди разговора. Кто-то смотрит в сторону, пока выполняется манипуляция, и поворачивается обратно, только когда та закончена. Если манипуляция выражается одним из тех, казалось бы, бесцельных действий, вроде продолжающегося до бесконечности кручения волос, тогда, конечно же, не смотрят все время в сторону, а просто не разглядывают это движение в упор. Такое вежливое невнимание к манипуляциям является слишком хорошо заученной привычкой, которой следуют не думая; правила приличия нарушает тот, кто наблюдает акт манипуляции, а не тот, кто его выполняет. Наблюдающий как бы подглядывает. Когда два автомобиля тормозят у светофора, приличия нарушает тот водитель, который позволяет себе заглянуть в другой автомобиль, а не тот, который в этот момент энергично прочищает ухо.

Исследователи этого явления, не исключая и меня, задавались вопросом о причинах предпочтения тех или иных манипуляций. Почему кто-то предпочитает чесаться, а не ковырять что-нибудь, пощипывать, а не потирать? И чем можно объяснить то, что один предпочитает чесать руку, другой – ухо, а третий – нос? Отчасти такие предпочтения можно объяснить идиосинкразией. У каждого есть свои особо любимые манипуляции, свойственные именно ему. Один будет крутить кольцо, другой – ковырять прыщи, третий – закручивать ус. Никто не пытался установить, почему люди предпочитают ту или иную манипуляцию или почему некоторые не имеют особых идиосинкразических манипуляций. Есть информация, позволяющая предположить, что некоторые манипуляции свидетельствуют о дискомфорте. Привычка ковырять обнаружена у психиатрических больных, скрывающих свой гнев. Больные, испыты-

вающие стыд, обычно прикрывают глаза. Однако эти экспериментальные данные получены на основе привычного представления, что дискомфорт увеличивает количество манипуляций[78].

Обычно считается, что, когда люди чувствуют себя не в своей тарелке или нервничают, они ерзают и совершают беспокойные движения, и это довольно хорошо обосновано наукой. Манипуляции почесывания, сдавливания, ковыряния, прочищения отверстий и отряхивания становятся более интенсивными по мере увеличения дискомфорта любого вида. Я же думаю, что люди демонстрируют много манипуляций в расслабленном состоянии, раскрепостившись и перестав сдерживаться. В компании друзей обычно меньше беспокоишься о приличиях. Есть люди, и вообще более других склонные делать те вещи, от которых большинство хотя бы отчасти сдерживается, например рыгать. Если все вышесказанное справедливо, то манипуляции являются признаками дискомфорта только в официальных ситуациях и в не очень знакомых компаниях.

Таким образом, манипуляции не являются надежным признаком обмана, потому что могут означать диаметрально противоположные состояния – дискомфорт и расслабленность. Кроме того, лжецы знают, что манипуляции нужно подавлять, и периодически большинство из них в этом преуспевают. Никаких специальных знаний по этому вопросу лжецы не имеют, просто то, что манипуляции являются признаками дискомфорта и нервозности, стало частью общеизвестного фольклора. Беспокойное поведение считается верным признаком обмана, поэтому обычно думают, что обманщик непременно будет ерзать. Когда мы спрашивали людей, как они узнают лжецов, первое место по частоте ответов занял такой: лжецы ерзают и прячут глаза. *Признаки, известные всем, включающие действия, которые легко подавить, будут не слишком надежны в случаях, когда ставки высоки, а лжец не хочет быть пойманным.*

Студентки-медсестры демонстрировали не больше манипуляций, когда лгали, чем когда говорили правду. Хотя другими исследованиями и было обнаружено увеличение числа манипуляций при обмане, я думаю, что такие противоречивые результаты объясняются разницей в ставках. Когда ставки высоки, манипуляции могут прерываться, потому что на человека воздействуют противоположные силы. Высокие ставки заставляют лжеца прослеживать и контролировать столь доступные и широко известные признаки обмана, как манипуляции; но те же высокие ставки, вызвав боязнь разоблачения и увеличив испытываемый от этого дискомфорт, могут увеличить число манипуляций в поведении. Человек может замечать участившиеся манипуляции, подавлять их до полного исчезновения или на время, через некоторое время опять замечать (когда они вновь появятся) и снова подавлять. Так как ставки в нашем опыте были высоки, студентки изо всех сил старались подавить свои манипуляции. В исследованиях, обнаруживших учащение манипуляций в процессе лжи, ставки были невелики. Необычность ситуации – не каждый день просят солгать в экспериментальных целях – могла вызвать у участников эксперимента дискомфорт, достаточный для увеличения интенсивности манипуляций. Но результатом успеха или неудачи этого обмана не могли быть ни значительные приобретения, ни значительные потери, поэтому у лжецов не было особой причины тратить силы на прослеживание и подавление манипуляций. Даже если мое объяснение противоречивости полученных результатов неправильно (таким интерпретациям постфактум, пока они не подтверждены дальнейшими исследованиями, нельзя полностью доверять), сама противоречивость результатов исследований является достаточной причиной для осторожной интерпретации манипуляций.

Изучая способность людей выявлять ложь, мы обнаружили, что тех, кто демонстрирует много манипуляций, считают лжецами. Не имеет значения, правду говорит на самом деле чело-

[78] Более подробное освещение дискуссии о манипуляциях см.: Ekman P., Friesen W. V. Nonverbal Behavior and Psychopathology // The Psychology of Depression, Contemporary Theory and Research. Ed. Friedman R. J. and Katz M. N. Washington, D. C.: Winston, 1974.

век или лжет; если манипуляций много, ему навешивают ярлык лжеца. Очень важно сознавать вероятность совершения такой ошибки. Давайте рассмотрим многочисленные причины, по которым манипуляции не являются надежным признаком обмана.

1. *Люди очень сильно различаются по количеству и типу свойственных им манипуляций.* Этой проблемы (капкан Брокау) можно избежать, если верификатор уже в какой-то степени знаком с подозреваемым и может сравнивать поведение, свойственное последнему обычно, с его поведением в данный момент.

2. *Ошибка Отелло также влияет на интерпретацию манипуляций, поскольку манипуляции становятся интенсивнее, когда люди чувствуют себя неловко.* Эта проблема может возникать и в связи с другими признаками обмана, но для манипуляций она особенно остра, поскольку они являются признаками не только дискомфорта, но иногда, особенно в дружеской компании, и комфорта.

3. *Все думают, что большое количество манипуляций выдает обман, поэтому лжец с сильной мотивацией будет пытаться подавить их*. В отличие от выражения лица, которое люди тоже пытаются контролировать, манипуляции подавить довольно просто. Если ставки высоки, лжецу удается подавить манипуляции, хотя бы на время.

Позы (еще один аспект, в котором можно рассматривать тело) изучали многие исследователи, но утечки информации или признаков обмана благодаря им было обнаружено мало. Люди знают, как в какой обстановке следует сидеть или стоять. Поза, подходящая для официальной беседы, отличается от позы при разговоре с приятелем. Обманывая кого-то, человек, по-видимому, хорошо контролирует свою позу и успешно ею управляет, поскольку ни я, ни другие исследователи лжи не обнаружили различий в позах людей лгущих и говорящих правду[79].

Конечно, мы не измеряли те характеристики позы, которые являются переменными. Возможно, существует тенденция наклоняться вперед, испытывая интерес или гнев, и отклоняться назад при страхе или отвращении. Лжец с сильной мотивацией, однако, должен быть способен подавить все признаки этих эмоций, выдаваемые позой, кроме самых тонких.

[79] В одном из исследований лжи обнаружено расхожее мнение, что те, кто часто меняет позу, лгут. Однако фактически доказано, что поза не связана с правдивостью или лживостью человека. См.: Kraut R. E., Poe D. Behavioral Roots of Person Perception: The Deception Judgement of Custom Inspectors and Laymen // Journal of Personality and Social Psychology 39 (1980), pp. 784–798.

Признаки, обусловленные вегетативной нервной системой

До сих пор я обсуждал действия, выполняемые опорно-двигательным аппаратом. Вегетативная нервная система (ВНС) также производит в организме определенные изменения, заметные в случае возникновения эмоций: изменения частоты и глубины дыхания, частоты сглатывания, интенсивности потоотделения (обусловленные ВНС изменения, отражающиеся на лице, такие как краска, заливающая лицо, бледность и расширение зрачков, обсуждаются в следующей главе). Эти изменения, сопровождающие возникновение эмоций, происходят непроизвольно, их очень трудно подавить, и по этой причине они являются вполне надежными признаками обмана.

Детектор лжи замеряет эти изменения в вегетативной нервной системе, но многие из них видны и без использования специальной аппаратуры. Если лжец испытывает страх, гнев, возбуждение, огорчение, вину или стыд, это часто сопровождается учащением дыхания, вздыманием грудной клетки, частым сглатыванием, запахом пота или выступающей испариной. Десятилетиями психологи спорили о том, существует ли для каждой конкретной эмоции характерный набор изменений ВНС. Большинство психологов думают, что это не так; они считают, что *любые* эмоции вызывают учащенное дыхание, усиленное потоотделение и глотательные движения. Изменения ВНС зависят от силы эмоции, а не от ее характера. Эта точка зрения противоречит опыту большинства людей. Люди испытывают разные физические ощущения в состоянии, например, испуга и в состоянии гнева. По мнению многих психологов, это происходит потому, что в разных состояниях они по-разному интерпретируют одни и те же ощущения. Но это не является доказательством того, что сама деятельность ВНС действительно отличается в случаях страха и гнева[80].

Моя самая последняя исследовательская работа, начатая незадолго до окончания этой книги, оспаривает такую точку зрения. Если я прав, и изменения ВНС не всегда одинаковы, а, напротив, специфичны для каждой эмоции, это может оказаться очень важным при обнаружении лжи. Благодаря этому верификатор может обнаружить даже без детектора, руководствуясь лишь зрением и слухом, не только то, испытывает ли подозреваемый эмоции, но и какие именно эмоции он испытывает – страх или гнев, отвращение или грусть. Хотя, как будет изложено в следующей главе, подобную информацию дает и мимика, многие движения лицевых мышц люди в состоянии подавить. Деятельность же ВНС контролировать гораздо труднее.

Мы пока опубликовали только одну работу[81], и многие крупные психологи не согласны с тем, что нам удалось обнаружить. Полученные мной данные считаются противоречивыми и недостаточно доказанными; тем не менее они обоснованны и, уверен, со временем будут приняты научным сообществом.

Пытаясь обнаружить убедительные свидетельства различной деятельности ВНС при различных эмоциях, я видел две проблемы и думал, что могу решить обе. Одна проблема состояла в сложности получения чистых образцов эмоций. Чтобы сопоставить изменения ВНС, обусловленные страхом, с соответствующими изменениями, обусловленными гневом, ученый должен знать наверняка, когда именно объект его исследований испытывает каждую из этих эмоций. Поскольку измерение изменений ВНС требует сложного оборудования, объект должен воспроизвести образцы эмоций в лаборатории. И здесь проблема заключается в том, как вы звать естественные эмоции в стерильных, неестественных условиях. Кроме того, как можно напу-

---

[80] Современным представителем этой точки зрения является Джордж Мандлер (см.: Mandler G. Mind and Body, Psychology of Emotion and Stress. New York: W. W. Norton & Co., 1984).

[81] Ekman P., Levenson R. W. & Friesen W. F. Autonomic Nervous System Activity Distinguishes between Emotions // Science, 1983, vol. 221.

гать или рассердить человека, не сделав того и другого одновременно? Этот последний вопрос весьма важен – если человека напугать и рассердить одновременно, получится то, что мы называем *смесью* эмоций. Если эмоции не будут испытываться по отдельности (то есть образцы не будут чистыми), окажется невозможным зафиксировать различия деятельности ВНС для каждой эмоции. И даже в случае их различия, когда образец гнева содержит некоторое количество страха или образец страха – некоторое количество гнева, в результате покажется, что изменения ВНС одни и те же. Избежать смеси эмоций не просто, как в лаборатории, так и в жизни; смешанные эмоции встречаются гораздо чаще чистых.

Самым популярным техническим приемом для сбора образцов эмоций является следующий: объект просят вспомнить или вообразить что-нибудь страшное. Предположим, объект воображает, что на него нападает грабитель. Ученый должен быть уверен, что, помимо того, что объект напуган, он не испытывает гнева по отношению к грабителю или к самому себе за свой страх или за то, что попал в такую дурацкую ситуацию. Другие методики имеют тот же самый недостаток, так как с их помощью получение смесей вместо чистых эмоций столь же вероятно. Предположим, ученый показывает объекту страшный фильм, может быть, сцену из фильма ужасов, например из «Психо» Альфреда Хичкока, где Тони Перкинс внезапно бросается с ножом на принимающую душ Дженет Ли. Объект может рассердиться на экспериментатора за то, что тот его пугает, рассердиться на себя за свой страх, рассердиться на Тони Перкинса за то, что тот напал на Дженет Ли, почувствовать отвращение при виде крови, огорчиться, глядя на страдания Дженет Ли, удивиться происходящему действию и т. д. Не так-то просто придумать способ получения образцов чистых эмоций. Большинство ученых, занимавшихся исследованием ВНС, просто принимали за аксиому (я думаю, напрасно), что объекты экспериментов выполняют требуемые действия в нужное время и «предоставляют» им образцы чистых эмоций. Они не предпринимали никаких шагов, чтобы гарантировать отбор действительно чистых эмоций или хотя бы удостовериться в их чистоте.

Вторая проблема заключалась в необходимости отбора образцов эмоций в лаборатории, то есть в использовании различного рода приспособлений. Большинство людей стесняются того, что произойдет с ними в лаборатории. В ходе эксперимента это чувство усиливается. Для измерения деятельности ВНС к различным частям тела прикрепляют провода. Только для того, чтобы следить за дыханием, частотой сердечных сокращений, температурой кожи и потоотделением, нужно прикрепить множество проводов. Большинство людей при этом испытывают смущение: ведь когда они подключены к прибору, ученые в мельчайших подробностях наблюдают происходящее внутри организма, а камеры часто еще и записывают любые видимые изменения. Смущение – это эмоция, и если она вызывает какую-то деятельность ВНС, эти изменения ВНС будут накладываться на каждый образец эмоции, который пытается получить ученый. Он может думать, что объект в один момент вспоминает что-то страшное, а в другой – заново переживает некогда испытанный гнев, а на самом деле на фоне обоих этих воспоминаний объект испытывает еще и смущение. Никто из этих исследователей не предпринимал шагов для уменьшения смущения и не выполнял никаких проверок, чтобы убедиться, что смущение не портит чистоту полученных ими образцов.

Мы с коллегами исключили фактор смущения, выбрав в качестве объектов исследования профессиональных актеров[82]. Актеры привыкли к тому, что их разглядывают, и наблюдение за каждым их движением не вызывает у них отрицательных эмоций. Им даже понравилась мысль, что к ним подключат провода и будут следить за изменениями внутри их организма. Кстати, изучение актеров помогло решить и проблему получения образцов чистых эмоций. Актеры, годами тренировавшиеся в применении системы Станиславского, научились искусно вспоми-

[82] Ekman P., Levenson R. W., Friesen W. F. Autonomic Nervous System Activity Distinguishes between Emotions // Science, 1983, vol. 221, pp. 1208–1210.

нать и переживать испытанные ранее эмоции. Они практикуют эту технику для того, чтобы использовать воспоминания о чувствах в создании различных образов. Подключив к актерам аппаратуру и направив на их лица видеокамеры, мы просили их вспомнить и пережить с максимальной интенсивностью наиболее сильное в их жизни чувство гнева, затем страха, грусти, удивления, счастья и отвращения. Эта методика использовалась ранее другими учеными, но мы считали, что наши шансы на успех выше, потому что, в отличие от них, имели дело не просто с людьми, а с тренированными профессионалами. Более того, мы не считали само собой разумеющимся, что объекты эксперимента будут делать именно то, что мы говорим; и удостоверялись, что получаем не смеси эмоций, а чистые образцы. По ходу эксперимента мы периодически просили актеров оценить, насколько сильно они чувствовали требуемую эмоцию и ощущали ли при этом какие-либо другие эмоции. Все образцы, сопровождавшиеся посторонними эмоциями, только приближавшимися по силе к требуемой, отбрасывались.

Использование в эксперименте актеров также облегчило нам возможность попробовать вторую методику получения образцов чистых эмоций, ранее никогда не использовавшуюся. Мы обнаружили этот новый способ вызывать эмоции случайно, несколько лет назад, когда занимались другими исследованиями. Мы изучали то, какая мышца за какое выражение лица отвечает. Мы с коллегами систематически воспроизводили тысячи мимических выражений, снимая их на пленку и затем анализируя изменения внешнего вида, вызываемые каждым сочетанием движений мышц. К нашему удивлению, когда мы выполняли движения мышц, связанные с эмоциями, мы внезапно ощущали в своем теле изменения, обусловленные деятельностью ВНС. У нас не было причин ожидать, что намеренные движения лицевых мускулов могут вызывать непроизвольные изменения в ВНС, но это случалось снова и снова. Правда, мы так и не знаем, различалась ли деятельность ВНС для каждого конкретного набора движений. Мы говорили актерам, какими именно лицевыми мышцами двигать, дав для каждой из шести эмоций свою инструкцию. Актеры не смущались ни при воспроизведении выражения лица по заказу, ни оттого, что на них в это время смотрят; они делали это умело и с легкостью выполнили большинство наших просьб. Тем не менее мы снова не принимали полностью на веру то, что они воспроизведут именно нужные нам эмоции. Мы сделали видеозапись их лиц и пользовались полученными результатами только в том случае, если в момент измерений набор необходимых лицевых движений был воспроизведен полностью.

В результате этих экспериментов были получены внушительные данные в пользу того, что деятельность ВНС *не* является одинаковой для всех эмоций. Изменения скорости сердечных сокращений, температуры кожи и потоотделения (мы измеряли только это) различны при разных эмоциях. Например, когда движения мышц на лицах актеров соответствовали мимике гнева или страха (не забывайте, что их просили не изобразить эти эмоции, а лишь совершить определенные действия мышцами лица), их сердца в обоих случаях бились чаще, но температура кожи изменялась по-разному. Кожа становилась горячей от гнева и холодела от страха. Недавно мы повторили этот эксперимент с другими испытуемыми и получили такие же результаты.

Если при проведении подобных экспериментов в собственных лабораториях такие же результаты получат и другие ученые, это даст возможность принципиально изменить действие детектора лжи. Вместо того чтобы просто пытаться выяснить, испытывает ли объект *какую-либо* эмоцию вообще, оператор детектора сможет сказать, измерив несколько данных деятельности ВНС, *какую именно* эмоцию он испытывает. Верификатор же даже невооруженным глазом сможет заметить изменения в характере дыхания или потоотделения, что может помочь обнаружить наличие конкретных эмоций. Количество ошибок в обнаружении лжи, ведущих к тому, что верят не правдивому человеку, а лжецу, можно было бы сократить, если бы деятельность ВНС, подавить которую очень трудно, позволяла с точностью определять чувства подозреваемого. Нам пока не известно, можно ли различать эмоции только по видимым и

слышимым признакам деятельности ВНС, но теперь появились причины это выяснить. Каким образом могут признаки конкретных эмоций (независимо от того, были они замечены по лицу, телу, голосу, словам или изменениям в деятельности ВНС) помочь определить, правду говорит человек или лжет? Какова опасность совершения ошибки в этом случае и как ее избежать, является темой главы 5.

В главе 1 мы говорили, что существуют два основных вида лжи: сокрытие информации и искажение ее. До сих пор в этой главе рассматривалось то, как слова, голос или тело выдают скрываемые чувства. Искажение же информации происходит тогда, когда лжец не испытывает никаких эмоций, но демонстрирует их, или когда требуется замаскировать испытываемые чувства. Например, человек может принять печальный вид, узнав, что бизнес его шурина потерпел крах. В случае, если ему абсолютно наплевать на своего шурина, фальшивая печаль просто поможет соблюсти приличия, если же он втайне радуется несчастью последнего, выражение печали поможет скрыть его истинные чувства. Могут ли слова, голос или тело однозначно разоблачать фальшь таких выражений, показывая, что на самом деле человек не испытывает демонстрируемые эмоции, – никому не известно. Промахи при изображении фальшивых эмоций исследовались гораздо меньше, чем утечка информации при сокрытии эмоций. Я могу вам предложить только свои наблюдения, теории и догадки.

Несмотря на то что слова непосредственно предназначены для передачи информации, описать эмоции словами трудно любому, как правдивому, так и лжецу. Только поэт может передать нюансы человеческих переживаний. Причем описать реальные чувства ничуть не легче, чем выдуманные. Ни тому ни другому описанию обычно не свойственны ни красноречие, ни изысканность, ни убедительность. Только вербальное описание, при отсутствии голоса, пластики и мимики, не может передать подлинного смысла эмоций. Подозреваю, что большинство людей умеет достаточно хорошо обманывать окружающих, придавая своему голосу интонации, характерные для гнева, страха, горя, счастья, отвращения или удивления. Хотя скрыть характерные для этих эмоций изменения звука голоса очень трудно, изобразить их намного легче. Но дурачить людей проще всего при помощи голоса.

Некоторые изменения, вызываемые вегетативной нервной системой, имитировать несложно. Учащенное дыхание или сглатывание трудно скрыть, но не нужно особого искусства, чтобы имитировать их: просто дышать быстрее или сглатывать чаще. Правда, потоотделение труднее как скрыть, так и изобразить. Я думаю, однако, не многие лжецы используют учащенное дыхание и сглатывание, чтобы создать впечатление переживаемой негативной эмоции.

Несмотря на то что обманщик может увеличить количество манипуляций, пытаясь продемонстрировать, что он «не в своей тарелке», большинство людей, по всей вероятности, не вспомнит вовремя об этой возможности. Эти действия, которые так легко выполнить, могут своим отсутствием выдать лживость убедительных во всех остальных отношениях уверений.

Иллюстрации можно выполнять намеренно (хотя и с малой вероятностью успеха) для создания впечатления заинтересованности и энтузиазма, не испытываемых по отношению к предмету разговора на самом деле. Как пишут в газетах, бывшие президенты Никсон и Форд работали над своей речью с преподавателем, который рекомендовал им увеличивать число иллюстраций. Когда я видел их по телевизору, у меня постоянно возникала мысль, что именно в результате этих занятий они стали выглядеть так неестественно. Очень трудно правильно совместить иллюстрации со словами, когда делаешь это намеренно; они имеют тенденцию опережать слова, или запаздывать, или передерживаться. Это все равно что, например, катаясь на лыжах, пытаться обдумывать каждое движение – начинаешь выглядеть просто неуклюжим.

Я описал встречающиеся в поведении признаки, которые могут свидетельствовать о наличии скрываемой информации, указывать, что человек плохо продумал линию поведения, или свидетельствовать об эмоциях, которые данной линии поведения не соответствуют.

Оговорки языковые и эмблематические, а также тирады могут выдать любую скрытую информацию: эмоции, совершенные поступки, планы, намерения, фантазии, идеи и т. д.

Уклончивая речь, паузы, речевые ошибки и снижение количества иллюстраций могут означать, что говорящий высказывается очень осторожно, поскольку не продумал линию поведения заранее. Эти признаки могут сопутствовать любым отрицательным эмоциям. Снижение количества иллюстраций может происходить также от скуки.

Повышение тона, громкости и темпа речи сопровождают страх, гнев и, возможно, возбуждение. Противоположным образом изменяют голос печаль и, быть может, чувство вины.

Изменения в дыхании и потоотделении, учащенное сглатывание вследствие сильной сухости во рту являются признаками сильных эмоций, и, вероятно, в будущем по характеру таких изменений удастся устанавливать, каких именно.

Глава 4
Мимические признаки обмана

Лицо является весьма ценным источником информации для верификатора, ибо оно может и лгать, и говорить правду, и делать то и другое одновременно. Обычно лицо несет сразу два сообщения – то, что лжец хочет сказать, и то, что он хотел бы скрыть. Одни выражения лица поддерживают ложь, давая нам неверную информацию, другие же – выдают правду, потому что выглядят фальшиво, и истинные чувства просачиваются сквозь все попытки скрыть их. В какой-то момент лицо, будучи лживым, может выглядеть вполне убедительно, однако уже через мгновение на нем могут проявиться потаенные мысли. А бывает и так, что и искренние и показные эмоции передаются различными частями лица в одно и то же время. Я думаю, большинство людей не может сразу же раскусить лжеца лишь потому, что не умеет отличать искренние выражения лица от ложных.

Истинные чувства отражаются на нашем лице потому, что мимика может быть непроизвольной, неподвластной нашим мыслям и намерениям. Но лицо может и лгать, так как мы в состоянии контролировать свою мимику, не позволяя людям увидеть правду и вынуждая их принять ложь. Лицо ведет двойную жизнь, сочетая выражения, которые мы намеренно принимаем, с теми, которые порой появляются спонтанно, без нашего ведома. Наряду с непроизвольными и намеренными выражениями существуют еще и некогда заученные нами и теперь появляющиеся автоматически, желаем мы того или нет, а порой – даже и вопреки этому и, как правило, без нашего осознавания. Примером тому являются выражения лица, вошедшие в привычку и ставшие «ритуальными»; они довольно часто появляются на нашем лице, особенно когда мы, например, не можем выразить свой гнев в адрес высокопоставленной особы. Однако сейчас нас будут интересовать лишь намеренные, контролируемые, фальшивые выражения, используемые людьми при попытке ввести в заблуждение, и непроизвольные, спонтанные, эмоциональные, которые порой выдают истинные чувства лжеца вопреки всем его стараниям скрыть их.

Исследования людей с различными повреждениями головного мозга убедительно показывают, что за произвольные и непроизвольные выражения лица ответственны различные участки мозга. Пациенты, страдающие от повреждений одних участков, включающих так называемую пирамидальную систему[83], не могут улыбнуться, если их об этом попросить, но улыбаются в ответ на шутку или от радости. Обратная картина наблюдается у пациентов, которые страдают от поражения другого участка мозга, не включающего пирамидальную систему. Они могут улыбаться намеренно, однако развлекаясь и даже веселясь остаются с каменным лицом. Пациенты с поражениями пирамидальной системы, неспособные произвольно менять выражения лица, не смогли бы скрыть обман, потому что не могут препятствовать проявлению на своем лице истинных эмоций и изображать неискренние чувства. Напротив, пациенты с поражениями мозга, не затрагивающими пирамидальной системы, неспособные выражать истинные чувства, могли бы стать отличными лжецами, так как им не нужно заботиться о сокрытии своих истинных эмоций[84].

Непроизвольное выражение эмоций на лице является результатом эволюции. Многие выражения человеческого лица подобны тем, что можно видеть и у приматов. Некоторые эмо-

[83] Основной путь коры головного мозга, передающий импульсы движений. (*Прим. ред.*)

[84] Описание такого рода повреждений взято нами из клинической литературы. См. например: Tschiassny K. Eight Syndromes of Facial Paralysis and Their Significance in Locating the Lesion // Annals of Otology, Rhinology and Laryngology 62 (1953), pp. 677–691. Описание же того, как различные пациенты преуспевают или, наоборот, испытывают трудности при обмане, – моя собственная экстраполяция.

циональные выражения – по крайней мере, говорящие о счастье, страхе, гневе, отвращении, грусти, горе, а возможно, и о ряде других эмоций – универсальны, одинаковы для всех людей, независимо от возраста, пола, расовых и культурных различий[85].

Эти выражения дают нам богатую информацию о чувствах человека, выдавая малейшие движения его души. Лицо может передать такие оттенки эмоциональных переживаний, какие выразить в словах под силу только поэту. Оно может сказать нам:

• какие эмоции испытывает человек (гнев, страх, грусть, отвращение, горе, радость, удовлетворение, возбуждение, удивление, презрение) – каждой из этих эмоций соответствует свое определенное выражение лица;

• о наложении эмоций – часто человек испытывает сразу две эмоции, и обе частично отражаются на его лице;

• о силе испытываемых эмоций – все эмоции имеют различные степени проявления – от легкого раздражения до ярости, от опасения до ужаса и т. д.

Однако, как я уже говорил, лицо – это не просто непроизвольная эмоционально-сигнальная система. Уже в первые годы жизни дети учатся контролировать выражение своего лица, скрывая истинные чувства и изображая эмоции, которых не испытывают. Родители учат этому детей и собственным примером, и откровенными поучениями типа: «Не смотри на меня так сердито», «Улыбайся, когда тетя дает тебе конфетку», «Что это ты так мрачно выглядишь?» Взрослея, люди настолько привыкают к этим *правилам лица*, что такие выражения входят в привычку, которую трудно искоренить. Через какое-то время эти правила начинают действовать автоматически, и мы уже не контролируем и не осознаем их проявлений. Но даже если люди и осознают эти правила, перестать следовать им не всегда возможно, во всяком случае это всегда непросто; ведь если какая-то привычка закрепилась и действует автоматически, не требуя осознания, избавиться от нее нелегко. И сложнее всего, на мой взгляд, побороть именно те привычки, которые основаны на правилах лица.

То, что такие выражения являются именно правилами лица и что этот язык не универсален, легче всего понять путешествующему, поскольку в разных культурах эти правила различны. Я обнаружил, что японцы смотрят сентиментальные фильмы с тем же выражением лица, что и американцы, но только *при условии*, что *их никто не видит*. Если в комнате появляется другой человек, особенно какой-нибудь начальник, японцы начинают значительно больше, чем американцы, следовать своим правилам лица, прикрывая негативные эмоции вежливой улыбкой[86].

Помимо автоматических, привычных выражений лица, у людей могут быть и вполне осознанные, которые они принимают, подавляя проявление своих истинных эмоций и имитируя другие, на самом деле не испытываемые. Большинство людей прекрасно используют те или иные мимические способы обмана. Практически каждый может припомнить случай, когда чье-либо выражение лица совершенно сбило его с толку, однако почти всем знакомо и обратное, когда по лицу человека прекрасно видно, что он лжет. В жизни каждой супружеской пары бывают минуты, когда один читает на лице другого чувство (обычно страх или гнев), которое его партнер не только не осознает, но и отрицает. Большинство людей полагает себя способными заметить фальшь в лице другого, однако наши исследования говорят о том, что на самом деле это не так.

---

[85] Обзор всех научных свидетельств содержится в моей книге «Дарвин и мимика: обзор исследований за последние сто лет» (Ekman P. Darwin and Facial Expression. A Century of Research in Rewiew. New York: Academic Press, 1973). Обсуждение этой же темы с приложением фотографий, сделанных в Новой Гвинее, см.: Ekman P. Face of Man Expression of Universal Emotions in a New Guinea Village. New York: Garland STMP Press, 1980.

[86] Ekman, Face of Man, pp. 133–136.

В предыдущей главе я описал эксперимент, в котором мы обнаружили, что испытуемые далеко не всегда могли определить, когда студентки лгали, а когда говорили правду. Результаты тех, кто следил только за лицами девушек, оказались даже хуже случайных: они называли более честными как раз тех из них, которые лгали. Испытуемые принимали имитацию за чистую монету и игнорировали те черты лица, которые выдавали истинные чувства. Когда человек лжет, его самая красноречивая мимика, на которую прежде всего обращаешь внимание, как раз и оказывается подделкой, а более тонкие проявления неискренности и мимолетные признаки скрываемых эмоций остаются, как правило, незамеченными.

Большинство исследователей и не пытались определять проявления лжи по лицу человека, сосредоточившись вместо этого на более легко поддающихся оценке факторах, таких как иллюстрации или речевые оговорки. Те немногие, кто все же пытался оценить мимические выражения, брали в расчет только улыбку, но даже и ее они рассматривали слишком упрощенно. Они пришли к выводу, что и обманывая, и говоря правду люди улыбаются одинаково часто. Но они не принимали в расчет характера улыбки, а ведь люди улыбаются не всегда одинаково. Наша техника оценки выражений лиц позволила выделить более 50 видов улыбки. Мы заметили, что, когда студентки лгали, они улыбались иначе, чем когда говорили правду. Подробнее о наших наблюдениях я расскажу в конце этой главы.

Именно благодаря такому многообразию различных выражений лица исследователи, интересовавшиеся невербальным общением и психологией лжи, и не пытались оценивать мимические выражения. До последнего времени и не было единого объективного способа оценивать это. Мы решили разработать такой метод, так как поняли благодаря нашему эксперименту со студентками, что определение мимических признаков обмана требует более тщательного подхода. На разработку необходимой для этого техники мы потратили почти десять лет[87].

Существуют тысячи различных выражений лица, и все они отличаются друг от друга. Многие из них никак не связаны с эмоциями и относятся к так называемым *знакам речи*, которые, так же как и иллюстрации, соответствуют ударению и пунктуации (например, выражения лица, отражающие вопросительный или восклицательный знак). Но есть еще и мимические эмблемы: подмигивание, удивленное вздергивание бровей, презрительное прищуривание глаз, рот «подковой», скептическая гримаса, отвисшая челюсть и т. д. Есть еще и мимические манипуляции – покусывание и облизывание губ, причмокивание, надувание щек. Кроме того, есть и просто эмоциональные выражения лица, как искренние, так и притворные.

Причем одной эмоции соответствует не одно выражение лица, а десятки, а порой даже и сотни.

Каждая эмоция имеет определенный и очень специфический ряд выражений. В этом нет ничего удивительного, ведь каждой эмоции соответствует не одна ситуация, а целый ряд. Давайте рассмотрим выражения гнева. Гнев различается по:

• своей интенсивности (от легкого раздражения до ярости);
• степени контролируемости (от взрыва до затаенной злобы);
• темпу развития (от внезапной вспышки до медленного кипения);
• темпу угасания (от внезапного до затяжного);
• накалу (от кипящего до хладнокровного);
• степени искренности (от неподдельного до наигранного – как у родителей, бранящих своего непослушного, но любимого ребенка).

---

[87] Наша работа «Кодирующая система мимических движений» (Ekman P., Friesen W. V. The Facial Action Coding System. Palo Alto: Consulting Psychologists Press, 1978) содержит в себе полностью готовый материал – включая иллюстрирующие фотографии и пленки, а также компьютерные программы, – на основании которого читатель может научиться определять и описывать любое выражение лица.

А если к этому добавить еще и примеси к гневу других эмоций: злорадства, вины, праведности, презрения, – то составляющих этого ряда будет еще больше.

Никто не знает, существуют ли различные выражения лица на каждый из видов гнева. Я подозреваю, что существуют, да еще и не по одному для каждого вида. Мы уже имеем свидетельства того, что выражений лица на каждую эмоцию больше, чем соответствующих им слов. Лицо передает такие нюансы и оттенки эмоций, которые невозможно выразить в речи. Наша работа по изучению всего набора мимических выражений и определению количества выражений на каждую эмоцию – определению того, какие являются синонимами, а какие выражают различные, но сходные внутренние состояния, – началась только в 1978 году. Некоторые из описываемых мной результатов этой работы основаны на систематическом использовании нашей техники оценки выражений лиц, а некоторые – на многочасовых наблюдениях. Причем все эти результаты являются лишь предварительными, так как еще ни один исследователь не пытался повторить наши эксперименты по выявлению различий между произвольной и непроизвольной мимикой.

Давайте начнем с наиболее сложного источника утечки информации – с микровыражений. Эти проявления дают полную картину скрываемых эмоций, но настолько мимолетную, что ее обычно не успевают заметить. Микровыражения проявляются не более чем на четверть секунды. Мы обнаружили их во время нашего первого исследования признаков обмана, почти 20 лет назад, когда просматривали запись разговора с Мэри, пациенткой психиатрической клиники (см. введение), которая скрывала свой замысел покончить с собой. В фильме, снятом через несколько недель после поступления Мэри в клинику, она рассказывала врачу, что больше не чувствует подавленности и просит отпустить ее на выходные домой. Позднее она призналась, что лгала и хотела еще раз попытаться покончить с собой, избавившись от присмотра персонала. Она также призналась, что все еще чувствует себя отчаянно несчастной.

Мэри неоднократно слегка пожимала плечами (эмблематическая оговорка) и очень мало прибегала к иллюстрациям. Используя замедленный повтор пленки, мы обнаружили также и микровыражение – глубокую печаль, быстро прикрываемую улыбкой. Микровыражение охватывает все лицо, но очень ненадолго, занимая лишь ничтожную часть обычной длительности, и его трудно заметить. Рисунок 2 показывает выражение печали.

Это выражение легко опознать, потому что оно «сфотографировано». Но если оно промелькнет за одну двадцать пятую долю секунды и сменится другим, как это и происходит в жизни, его легко можно пропустить. Вскоре после того, как мы открыли эти микровыражения, другие исследователи заявили о своих открытиях в этой области, определив их как результат подавления бессознательных эмоций[88].

Однако то, что чувства Мэри не были бессознательными, очевидно: она болезненно осознавала ту печаль, которая и проявилась в ее микродвижении.

---

[88] См.: Haggard E. A., Isaaks K. S. Micromomentary Facial Expressions // Methods of Researsh in Psychotherapy. New York: Appleton Century Crofts, 1966.

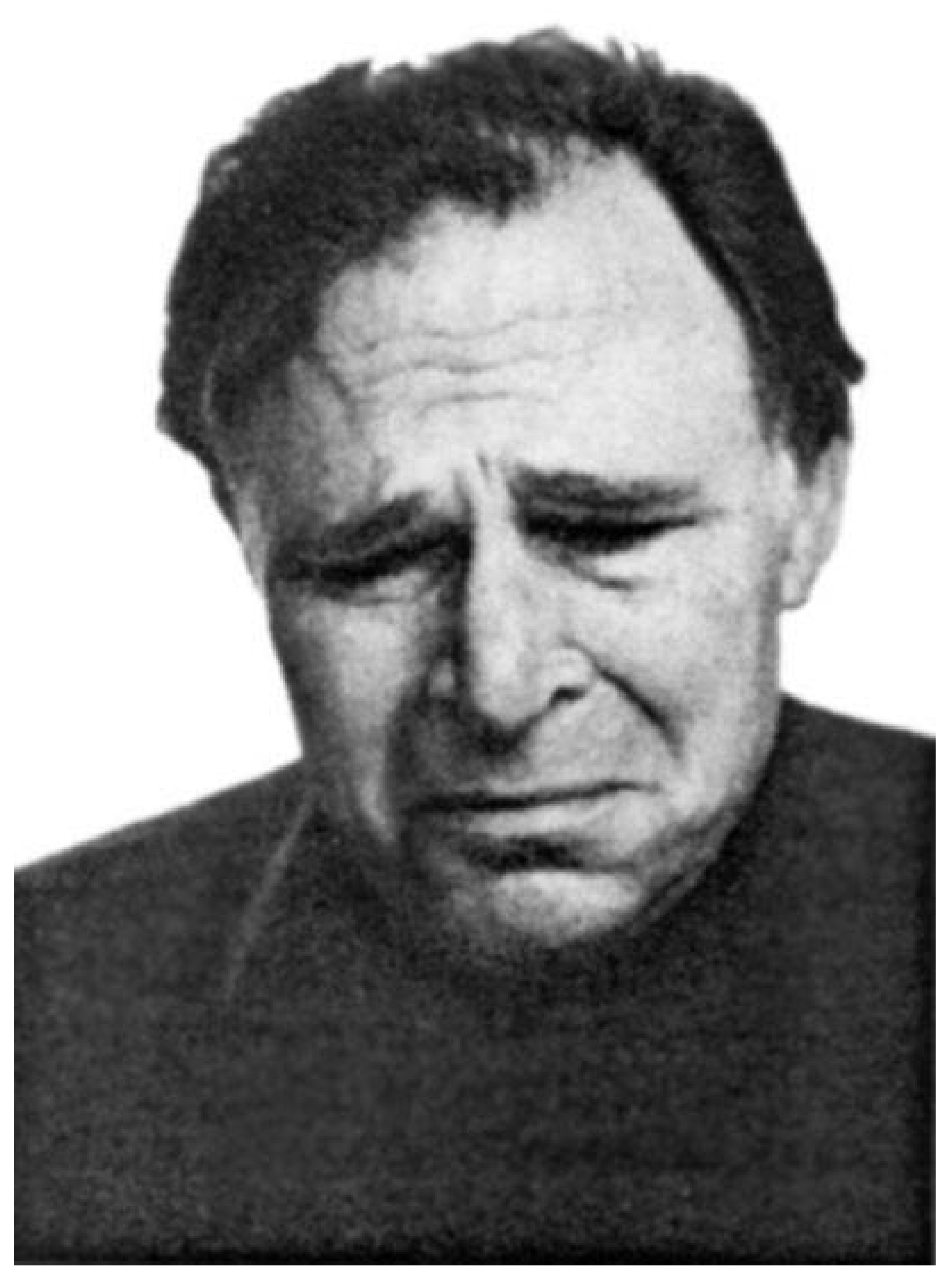


Рис. 2[89]

Мы показывали разным людям отрывки записи беседы с Мэри, содержащие эти микровыражения, и просили их определить, что она чувствует. Неподготовленные наблюдатели,

[89] В целях сохранения конфиденциальности я не использую фотографии людей, с которыми мы работали. Приводимые мною изображения сделаны по фотографиям и точно передают все детали, кроме черт лица, которые изменены.

упуская эти микровыражения из виду, ошибались и считали, что у нее все в порядке. Только когда мы прокрутили пленку на замедленной скорости, они обратили внимание на эти ее печальные выражения. Опытные психологи, однако, смогли уловить эти микровыражения и при просмотре с обычной скоростью.

Для большинства людей достаточно и одного часа, чтобы научиться замечать эти мимолетные выражения. Мы настроили диаскоп таким образом, чтобы можно было экспонировать слайд очень короткое время. Сначала, когда мы показывали лицо только одну пятидесятую долю секунды, наблюдатели заявляли, что ничего не видят и не могут увидеть, однако очень быстро научились этому.

Это вдруг стало получаться настолько легко, что они даже думали, будто мы увеличили выдержку. Теперь, просмотрев несколько сотен лиц, все могли опознать эмоцию, даже несмотря на кратковременность экспозиции. Каждый может обучиться этому и без проектора. Для этого достаточно бросить на изображение мимолетный взгляд и попытаться угадать, какая эмоция запечатлена на картинке, затем внимательно посмотреть на нее и проверить правильность своей оценки. После этого перейти к другой картинке и таким образом пересмотреть их сотни[90].

Однако с микровыражениями дело обстоит не так просто еще и потому, что, несмотря на полноту их информации о скрытых эмоциях, они проявляются довольно редко. В эксперименте со студентками мы обнаружили всего несколько микровыражений. Гораздо более часто встречались *смазанные* выражения; человек успевает осознать появление этого выражения на лице и пытается убрать его, порой прикрывая другим выражением. Улыбка является наиболее распространенным способом прикрытия таких проявлений. Иногда выражение смазывается так быстро, что трудно определить, какая именно эмоция была скрыта. Но даже если невозможно точно определить эмоцию, сам факт смазывания является явным признаком того, что человек что-то скрывает. Смазанное выражение длится дольше, чем микровыражение, но, в отличие от последнего, не является цельным и завершенным. Хотя микровыражение и более сжато во времени, перед нами мимолетная, но полная картина эмоции. Смазанное же выражение не представляет полной картины эмоции, но оно длится дольше и сам факт прерывания более заметен.

При анализе и микро- и смазанных выражений возникают две проблемы, которые затрудняют истолкование большинства признаков обмана. Вспомним описанный в предыдущей главе капкан Брокау, заключающийся в игнорировании верификатором индивидуальных особенностей человека. Не каждый человек, скрывающий свои эмоции, выказывает микро- или смазанные выражения, поэтому и их отсутствие еще не является свидетельством честности. Умение держать лицо у разных людей развито в различной степени; некоторым, кого я называю прирожденными лжецами, это удается превосходно. Вторая проблема, названная мною ошибкой Отелло, вызвана неспособностью понять, что даже честные люди начинают слишком волноваться, когда чувствуют, что их подозревают во лжи. Этой ошибки можно избежать, если помнить, что наличие микро- и смазанных выражений само по себе еще не говорит об обмане. Практически любые эмоции, проскальзывающие в таких выражениях, могут быть искренними переживаниями честного человека, которые ему просто не хотелось бы показывать. Ни в чем не повинный человек может опасаться недоверия к себе, чувствовать себя виноватым, негодовать против несправедливого обвинения, радоваться при мысли, что ему удастся доказать свою порядочность, или удивляться предъявленному обвинению. Если же он попытается скрыть эти чувства, то на его лице могут появиться микро- или смазанные выражения. Проблемы, связанные с интерпретацией микро- и смазанных выражений, мы обсудим в следующей главе.

---

[90] Наша книга «Разоблачение лица» (Ekman P., Friesen W. V. Unmasking the Face. Palo Alto: Consulting Psychologists Press, 1984) поможет освоить анализ иллюстраций и научиться разоблачать лицо.

Не все лицевые мышцы одинаково легко поддаются контролю. Движения некоторых являются более *верными* признаками эмоции, чем другие. Эта верность означает, что данные мышцы «не могут лгать», то есть находятся вне контроля человека. Поэтому лжецу нелегко скрыть те чувства, которые воздействуют на эти мышцы – их движения трудно прервать или подавить.

Чтобы выяснить, какими мышцами лица сложнее всего управлять, мы просили людей приводить в движение различные лицевые мышцы, а также изображать различные эмоции[91].

Некоторыми мышцами почти никому не удавалось управлять по собственной воле. Например, только 10 % наших испытуемых могли произвольно опускать вниз уголки рта, не двигая при этом подбородком. Однако эти трудно поддающиеся контролю мышцы двигались сами собой, когда люди действительно испытывали эмоции, вызывающие их движение. Например, у тех, кто не мог опустить уголки рта по просьбе, это происходило само собой в состоянии грусти, печали или горя. Мы даже выяснили, что можно научиться управлять этими неконтролируемыми мышцами, но для этого требуется очень много времени. Движения этих мышц являются верными признаками потому, что человек не может управлять ими по команде и использовать их для имитации тех или иных чувств. Я рассуждал так: если человек не может заставить эти мышцы изображать неистинные чувства, то ему должно быть трудно и «остановить» или смазать их движения при выражении подлинных эмоций. Если вы не можете имитировать выражение лица с их помощью, то вам трудно и скрыть движения тех частей лица, которыми они управляют[92].

Но есть и другие способы скрывать свои истинные чувства, не имея возможности подавить их. Можно прикрыть их улыбкой, хотя это и не устраняет признаков эмоций в движениях лба и век. Можно напрячь другие мышцы, вызывающие обратное движение, чтобы в результате выражение лица не изменилось. Например, довольную улыбку можно потушить, если сжать губы и приподнять подбородок. Однако движение противодействующих мышц само по себе может выдать обман, так как одновременное движение и тех и других мышц придает лицу неестественное, натянутое выражение. Лучшим способом скрыть свои чувства является полное устранение движения мышц лица. Но это трудно сделать, особенно когда эмоция затрагивает те мышцы, которые дают верные признаки эмоций.

Эти мышцы сосредоточены большей частью на лбу. На рис. 3а показаны верные признаки печали, горя, расстройства, а также, вероятно, вины (такое же выражение представлено и на рис. 2, но на рис. 3а легче сосредоточить внимание на лбу, так как остальная часть лица затемнена).

Обратите внимание, что внутренние уголки бровей приподняты. Обычно это также делает треугольными верхние веки и вызывает морщины в центре лба. Не более 15 % наших испытуемых могли намеренно вызвать такое выражение лица. Это значит, что данное выражение, как правило, не бывает фальшивым и появится, если человек действительно испытывает расстройство или грусть (возможно, с примесью вины), несмотря на все попытки скрыть эти чувства. На этом и других рисунках показаны эмоции, выраженные максимально сильно, чтобы представить ясную картину выражения лица, не имея возможности показать его в движении. Если человек испытывает только легкую грусть, морщины на его лбу будут такими же, как на рис. 3а, но менее заметными. Если вы уже знаете общий характер выражения той или иной эмоции, вы сможете распознать и слабые ее проявления в реальных условиях, когда увидите лицо в движении, а не статичным.

---

[91] Фризен и я разработали тест на мимическое движение, на основании которого исследуется то, как именно человек двигает каждым лицевым мускулом, выражая эмоции. См. также: Ekman P., Roper G., Hager J. C. Deliberate Facial Movement // Child Development, 51, 1980, pp. 886–891.

[92] Я обсуждал свои предположения с профессиональными нейропсихологами, которые согласились, что мои рассуждения логичны и, вероятно, правильны. Однако они еще не проверены и поэтому пока остаются лишь гипотезой.

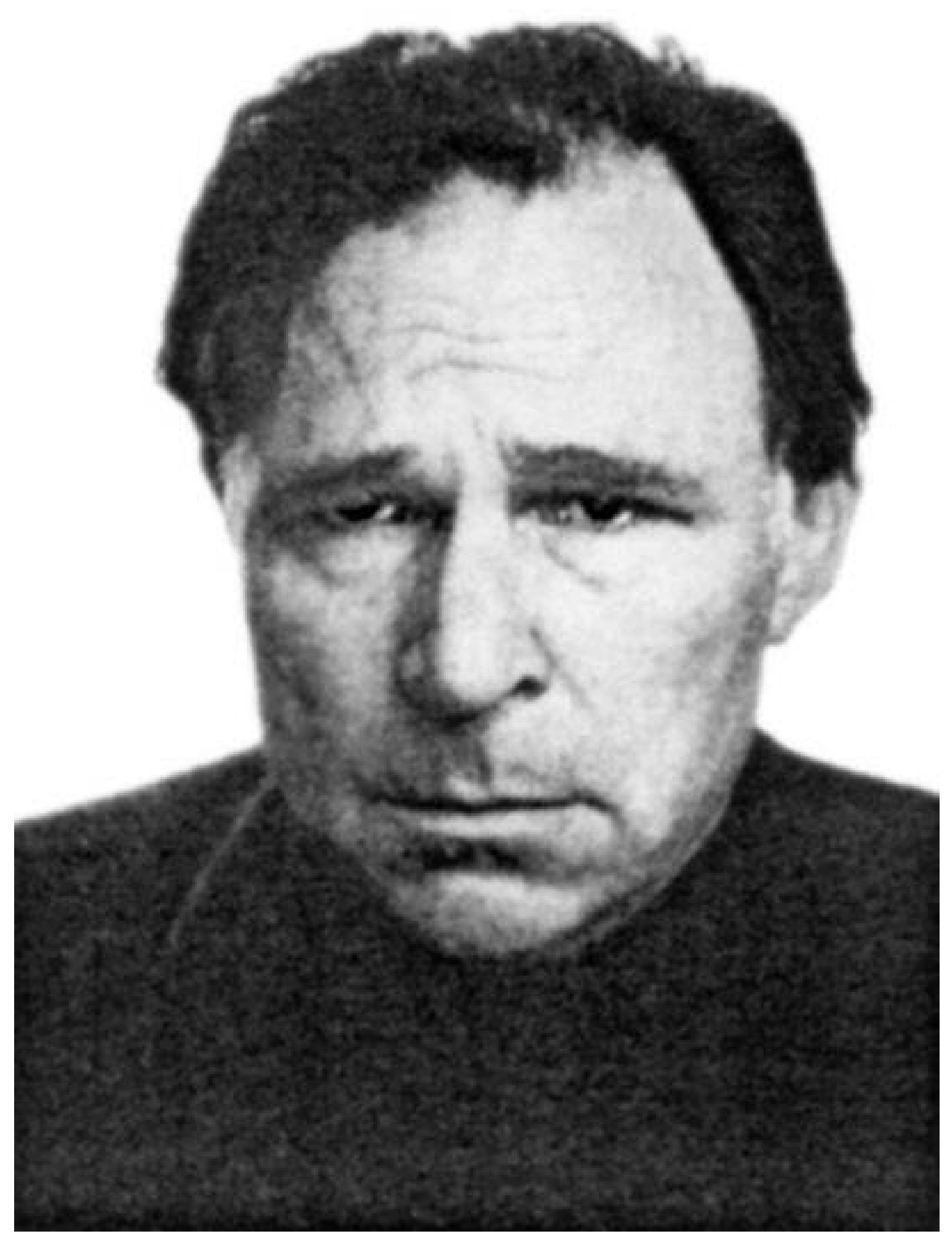


Рис. 3а

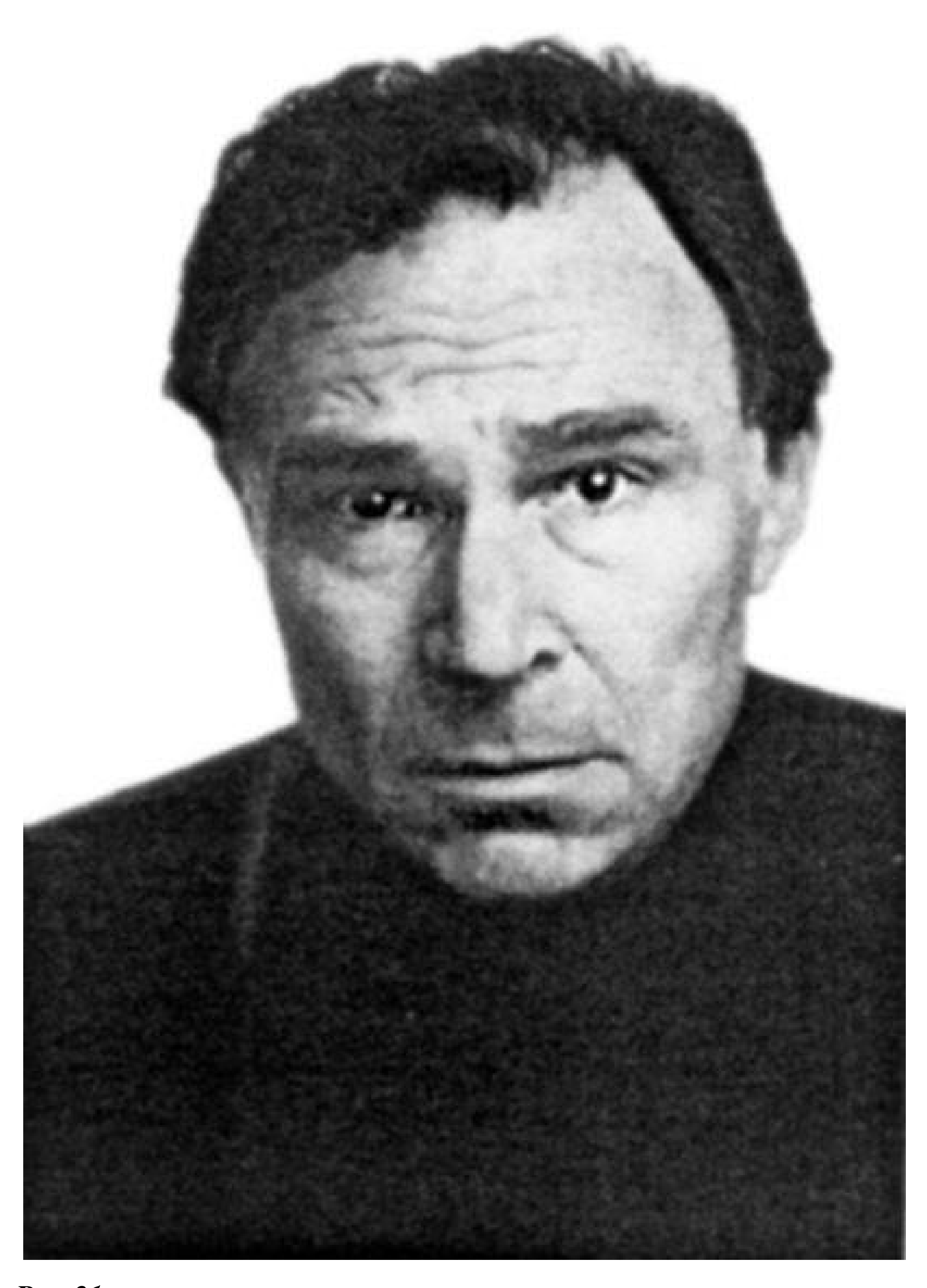


Рис. 3б

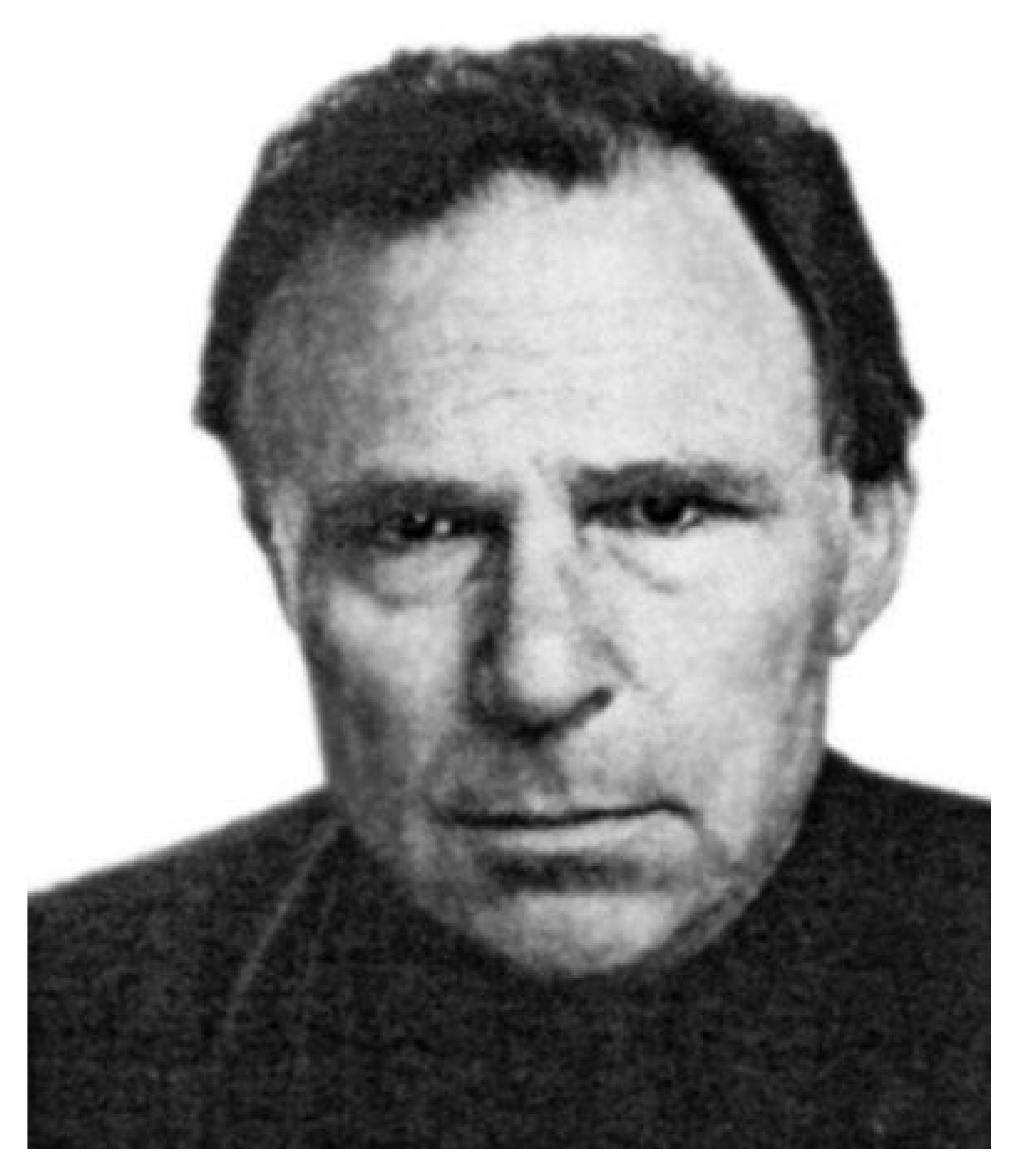


Рис. 3в

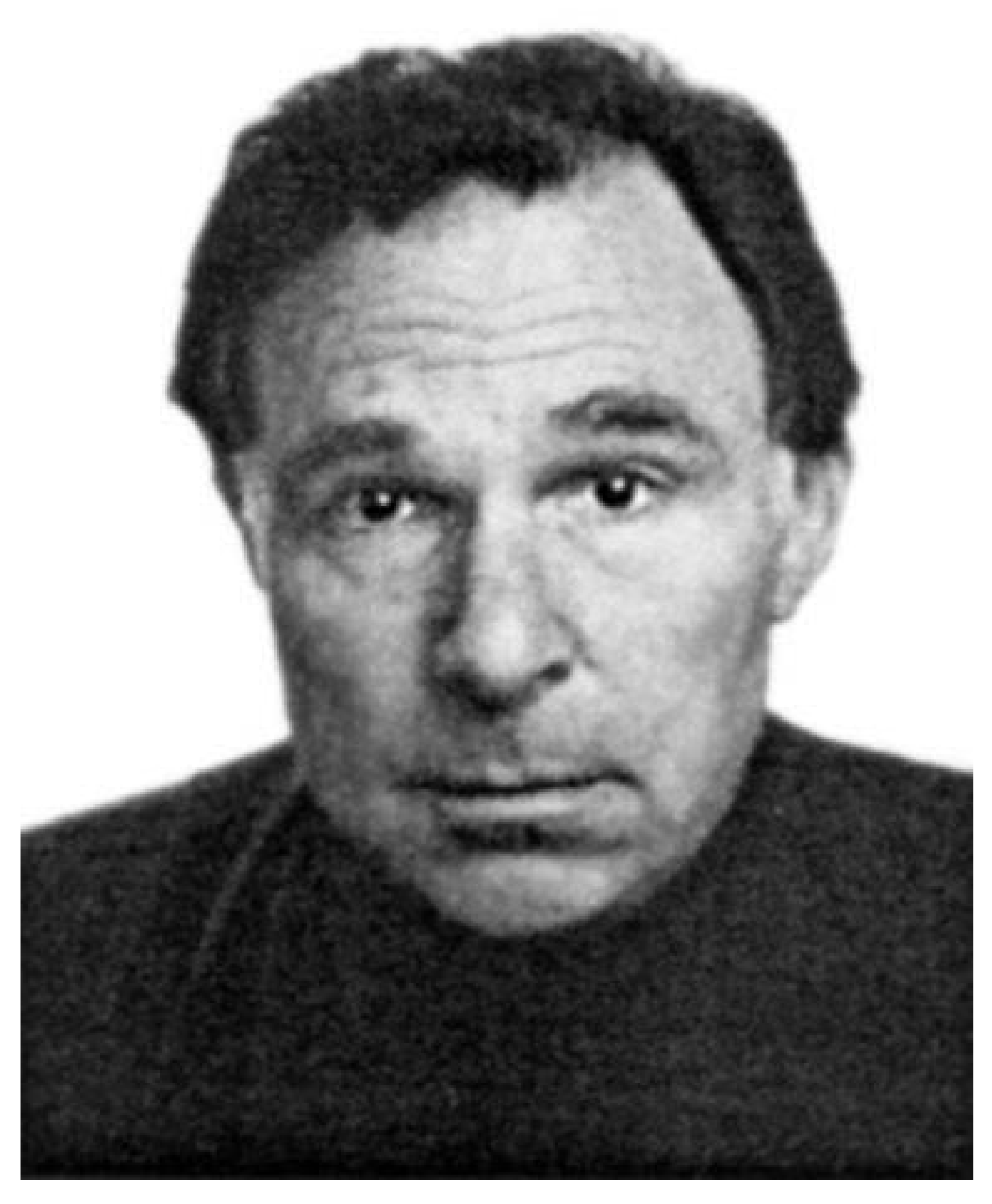


Рис. 3г

На рис. 3б показаны верные признаки боязни, беспокойства, страха или ужаса. Обратите внимание на брови, которые приподняты и сдвинуты. Такую совокупность движений очень трудно выполнить преднамеренно, это удалось менее чем 10 % наших испытуемых. На рис. 3б также можно увидеть приподнятое верхнее и напряженное нижнее веки, что является характерным признаком страха. Однако этих движений век может не оказаться, если человек пытается скрыть свой страх, так как они достаточно легко поддаются контролю. Но положение бровей, скорее всего, будет таким же.

Рисунок 3в показывает положение бровей и век, характерное для гнева, а рис. 3г – для удивления. При других эмоциях такие характерные движения бровей и век отсутствуют. При-

чем движения век и бровей на рис. 3в и 3г не являются верными признаками (их способен имитировать каждый), поэтому их часто изображают на лице, желая показать фальшивые эмоции, или убирают, чтобы скрыть истинные. Мы приводим их здесь, чтобы вы смогли получить полную картину движения век и бровей и яснее увидеть их отличие от выражения верных признаков эмоций, изображенных на рис. 3а и 3б.

Вообще, поднятие или опускание бровей (рис. 3в и 3г) является наиболее частым мимическим выражением. Движения бровей особенно часто используют во время разговора, желая подчеркнуть или усилить речевую интонацию. Поднятие бровей обычно выполняет роль вопросительного или восклицательного знака либо символизирует недоверие и скептицизм. Дарвин называл мышцу, сводящую брови вместе и опускающую их вниз, «мышцей затруднения». Он был прав, полагая, что ее движение сопровождает всевозможные затруднения, начиная от поднятия тяжестей и заканчивая выполнением сложных арифметических действий. Кроме того, это характерно еще и для сосредоточения или замешательства.

Верные признаки эмоции дают также и мышцы рта. Сжатие губ является убедительным признаком гнева; слизистая оболочка становится менее заметной, но при этом человек вовсе не обязательно закусывает или сжимает губы. Такое движение большинство людей воспроизводят с трудом, и я заметил, что обычно оно бывает у только начинающих сердиться, порой даже еще до того, как они сами себе отдадут отчет в этом. На рис. 4 показано, как это выглядит. Однако это едва заметное движение губ легко скрыть за деланной улыбкой.

Ошибка Отелло или непонимание того факта, что даже честный человек, когда его подозревают во лжи, начинает проявлять те же реакции, что и настоящий обманщик, может затруднить для нас толкование верных признаков эмоций. Невиновный подозреваемый может проявлять верные признаки страха (рис. 3б), боясь ложного обвинения и испугавшись, что, увидев признаки страха, его заподозрят во лжи, он попытается скрыть испуг – и проявление этого чувства останется только в движении бровей, трудно поддающихся контролю. При этом настоящий лжец, боящийся разоблачения, будет выглядеть точно так же.

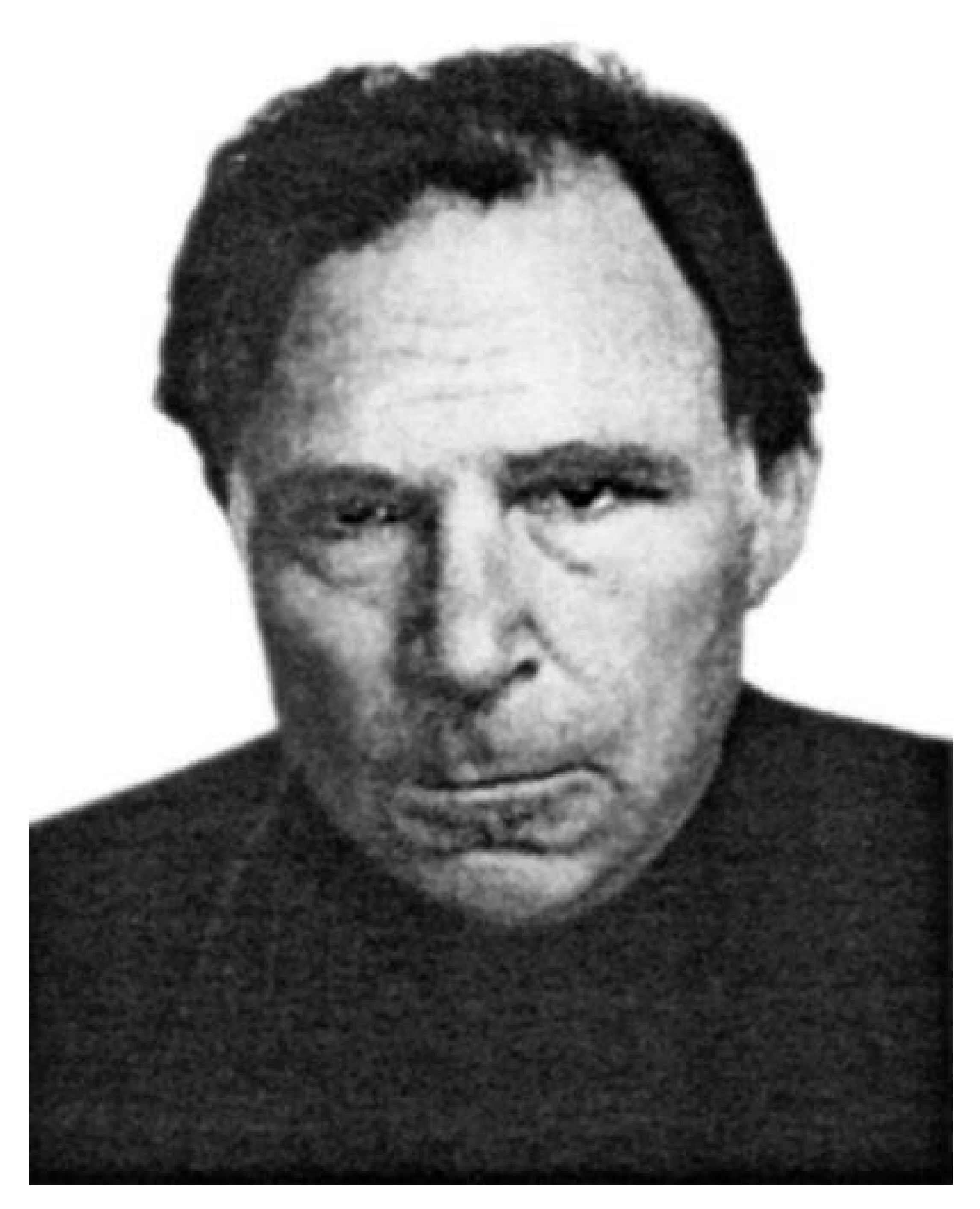


Рис. 4

В главе 5 мы объясним, как верификатор может разрешить эту ситуацию.

Капкан Брокау – то есть непонимание индивидуальных различий, благодаря которым настоящий лжец может *не* проявлять признаков обмана, тогда как честный человек вполне может их выказывать – также важно учитывать при интерпретации верных мимических признаков эмоций. Некоторые люди (особенно психопаты или прирожденные лжецы) обладают поразительной способностью сдерживать проявления своих истинных чувств. По отношению к этим людям нельзя доверять даже верным признакам эмоций. Такими экстраординарными

способностями обладают многие харизматические лидеры. Говорят, что Папа Иоанн Павел II весьма красноречиво демонстрировал их во время своего визита в Польшу в 1983 году[93].

Всего несколько лет назад забастовка докеров в Гданьске вселила в нас надежду, что коммунистические лидеры Польши пойдут на уступки и в этой стране будет достигнута определенная политическая свобода. Многие опасались, что лидер профсоюза «Солидарность» Лех Валенса зайдет слишком далеко и СССР введет свои войска в Польшу, как это уже было в Венгрии, Чехословакии и Восточной Германии. Советские войска уже несколько месяцев проводили на границе с Польшей «военные учения». В конце концов либеральное руководство ушло в отставку, и его место, заручившись поддержкой Москвы, заняла польская военщина. Генерал Ярузельский приостановил деятельность профсоюзов, ограничил полномочия Леха Валенсы и ввел военное положение. И визит в Польшу Папы, поляка по происхождению, после полутора лет военного режима, мог иметь серьезные последствия. Что сделает Папа – поддержит Валенсу и тем самым поощрит забастовку и спровоцирует новое восстание? Или же благословит действия генерала Ярузельского? Журналист Уильям Сафир так прокомментировал встречу Папы и генерала: «…Священнослужитель и политическая марионетка обменялись улыбками и рукопожатиями. Папа знал, как добиваться нужного эффекта своим появлением перед камерой, и всегда тщательно продумывал выражение лица во время таких событий. Смысл поданного им знака был очевиден: церковь и государство пришли к тайному соглашению, и эту сцену высочайшего благословения, данного им ставленнику Москвы Ярузельскому, целыми днями крутили по польскому телевидению»[94].

Не каждый политический деятель способен так искусно управлять выражением лица. Бывший президент Египта, Анвар Садат, писал о своих юношеских попытках научиться контролировать мышцы лица: «…Моим хобби была политика. В те годы в Италии правил Муссолини. Я видел его фотографии и читал о том, как он умел менять выражение лица перед публикой, принимая то твердый, то агрессивный вид, так что люди, глядя на него, читали мощь и силу в каждой черте его лица. Меня это завораживало. Я стоял дома перед зеркалом и пытался имитировать властность его лица, однако мои результаты были неутешительными. У меня лишь уставали мышцы лица, и было больно – вот и все»[95].

Хотя Садат так и не научился управлять своей мимикой, успех его тайного сговора с Сирией и внезапного нападения на Израиль в 1973 году говорит о том, что он тем не менее хорошо владел искусством обмана. В этом нет противоречия – обман не требует обязательного владения мимикой, пластикой и голосом. Это важно только при личной встрече, когда обманщик и жертва сходятся лицом к лицу, как при встрече Гитлера с Чемберленом. Говорят, что Садат никогда и не пытался скрывать свои истинные чувства при личных встречах с противниками. Эзер Вайцман, израильский министр обороны, который вел переговоры с Садатом после войны 1973 года, писал о египетском лидере: «Он не был человеком, держащим свои чувства при себе, последние моментально отражались как на его лице, так и в голосе, и в жестах»[96].

Есть и другой, менее распространенный случай, когда индивидуальные различия мешают нам правильно прочесть верные мимические признаки эмоций. Он связан со знаками речи, о которых я говорил чуть выше. Некоторые из этих знаков речи подобны иллюстрациям, подчеркивающим определенные слова. Большинство людей при этом либо поднимают, либо опускают брови (как это изображено на рис. 3в и 3г). Очень немногие акцентируют свою речь с

---

[93] Отношение общества ко лжи является настолько негативным, что когда я использую слово «лжец» по отношению к известным и уважаемым людям, это может показаться несправедливым. Однако, как я уже объяснял в главе 1, я не вкладываю в это слово пренебрежительного оттенка и, как это будет видно из последней главы, убежден, что ложь порой бывает морально оправдана.

[94] См. колонку Уильяма Сафира в газете «San Francisco Examiner», June 28, 1983.

[95] Anwar Sadat – in his own words // San Francisco Examiner, October 11, 1981.

[96] Weizman E. The Battle for Peace. New York: Bantam, 1981, p. 165.

помощью бровей, работающих в основном при ощущениях грусти или страха (рис. 3а и 3б). У тех же, кто это делает постоянно, такие признаки не являются верными; примером такого человека может служить актер и режиссер Вуди Аллен. Он постоянно использует в своей речи выражения лица, характерные для грусти. Если большинство людей, делая ударение на слове, поднимают или опускают брови, Вуди Аллен вместо этого подтягивает внутренние края бровей вверх. Отчасти именно это и придает его лицу такой задумчивый или сентиментальный вид. Те, кто, как Вуди Аллен, постоянно сопровождает свою речь мимикой грусти, легко могут и имитировать эту эмоцию. Они могут не только сделать грустное лицо, но при необходимости и скрыть свою грусть. Им доступно управление теми мышцами лица, которые подвластны немногим. И если подозреваемый часто использует в разговоре какое-либо выражение лица, верификатор может быть уверен, что основанные на них признаки нельзя считать верными.

Третья проблема, стоящая на пути расшифровки верных мимических и других признаков обмана, – актерская техника, позволяющая посредством мимики имитировать любые чувства. Актерская техника (известная также как система Станиславского) учит актера запоминать собственные эмоциональные переживания, чтобы впоследствии правдоподобно воспроизводить их на сцене. В конце предыдущей главы я упоминал об использовании нами этой техники для изучения вегетативной нервной системы. Когда актер пользуется этой техникой, выражение его лица является не имитацией, а результатом повторного проживания эмоции, то есть, как предполагает наше исследование, оживлением эмоции и на физиологическом уровне. Если наши испытуемые не могли сделать выражения лица, как на рис. 3а и 3б, я просил их воспользоваться техникой Станиславского, объясняя им, как можно почувствовать, например, грусть или страх. И при этом у них часто и в самом деле появлялось то выражение лица, которое поначалу они не могли имитировать. Лжец тоже может воспользоваться техникой Станиславского, и тогда не будет никаких признаков того, что его эмоции лживы, потому что в каком-то смысле они будут подлинными. На лице лжеца появляются верные признаки фальши только тогда, когда он имитирует фальшивые чувства; система же Станиславского позволяет размыть грань между истинными и ложными эмоциями. Более того, лжец, убедивший себя в искренности своих эмоций, сам начинает верить в них. Такого лжеца уже невозможно распознать. Разоблачить можно только того, кто лжет и при этом знает, что лжет.

До сих пор я говорил о трех путях утечки информации: микровыражения, смазанные выражения и так называемые верные признаки эмоций, возникающие в результате работы трудно управляемых мышц лица. Большинство людей считают, что есть еще и четвертый источник – глаза. Глаза даже называют зеркалом души, полагая, что в них видны самые потаенные наши чувства. Однако антрополог Маргарет Мид приводит слова одного советского профессора, несогласного с этим мнением: «До революции мы тоже говорили, что глаза – зеркало души, но глаза могут врать, и еще как! Ими можно выразить такую безраздельную преданность, которой на самом деле нет и в помине. Можно выразить и невозмутимость, и удивление…»[97] Разрешить спор о правдивости глаз можно, лишь по отдельности рассмотрев все пять возможных с их помощью способов передачи информации. Причем обман выдают только три из них.

Первый способ – внешние изменения, возникающие благодаря работе расположенных вокруг глаз мышц. Эти мышцы изменяют форму век, влияют на размеры видимой части белка и радужной оболочки, а также на общее впечатление от глаз. Некоторые из этих изменений можно видеть на рис. 3а, 3б, 3в и 3г, но, как мы уже говорили, эти мышцы не дают верных признаков обмана. Эти движения можно подавить или имитировать относительно легко, и в результате вы не увидите ничего, кроме нескольких микро- или смазанных выражений.

---

[97] Mead M. Soviet Attitudes toward Authority. New York: McGraw-Hill, 1951, pp.65–66. Цит. по: Goffman E. Strategic Interaction. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1969, p. 21.

Вторым источником информации, которую дают нам глаза, является направление взгляда. Когда человек отводит взгляд, это свидетельствует о наличии определенных чувств: движение вниз означает грусть, в сторону – отвращение, вниз и в сторону – вину или стыд. Однако даже чувствующий свою вину обманщик постарается не отводить глаза в сторону, так как знает, что люди могут заметить это и заподозрить обман. Советский профессор, которого цитировала Маргарет Мид, отметил, как легко контролировать направление взгляда. И поразительно, что обманщики, научившиеся не отводить глаза в сторону, до сих пор все еще вводят людей в заблуждение. «Патриция Гарднер заявила вчера на суде, что в Джованни Вильотто – человеке, сменившем уже сотню жен, – ее привлек именно “честный взгляд”, направленный прямо в глаза (из следствия по делу о многоженстве)»[98].

Третий, четвертый и пятый источники информации являются более обнадеживающими в отношении признаков обмана. Моргать глазами можно намеренно, но это также и непроизвольная реакция, которая учащается при эмоциональном возбуждении. К тому же при этом расширяются зрачки, и эта реакция, в отличие от предыдущей, не поддается сознательному контролю. Расширением зрачков управляет вегетативная нервная система, которая также отвечает за слюноотделение, дыхание и потоотделение, о чем говорилось в главе 3, а также за некоторые мимические движения, которые будут описаны ниже.

Хотя частое моргание и расширенные зрачки и свидетельствуют об эмоциональном возбуждении, мы не можем сказать, какая именно эмоция при этом проявляется, – за этим может стоять восторг, гнев или страх. Поэтому моргание и расширение зрачков становятся уликами для верификатора только в случае, если сам факт повышенной эмоциональности говорит о том, что мы имеем дело с лжецом, а не с честным человеком, боящимся несправедливого обвинения.

Пятый и последний источник информации – это слезы; они также являются результатом действия высшей нервной системы (ВНС). Однако слезы свидетельствуют далеко не обо всех эмоциях, а только о некоторых из них. Они связаны, как правило, с горем, грустью, облегчением, а иногда – со счастьем и с безудержным смехом. Они могут выдать печаль или горе, когда все остальные признаки этих эмоций подавлены (хотя, на мой взгляд, для этого достаточно и бровей), поскольку, если у человека появляются слезы, опознать скрываемое чувство становится совсем просто; ведь слезы радости невозможны без смеха или улыбки.

ВНС вызывает и другие внешние изменения в лице: румянец, бледность, испарина. Их, так же как и все прочие мимические и телесные изменения, производимые ВНС, скрыть достаточно трудно. Пока точно не установлено, является испарина, подобно морганию и расширению зрачков, признаком общего эмоционального возбуждения или же она характерна только для одной-двух конкретных эмоций. О румянце и бледности известно и того меньше.

Румянец считается признаком смущения, а также чувства стыда и, возможно, вины. Говорят, что он чаще встречается у женщин, чем у мужчин, хотя причины этого неизвестны. Румянец может свидетельствовать либо о том, что лжец смущен и пристыжен своим поведением, либо о том, что он пытается скрыть сам факт своего смущения. Лицо краснеет также и от гнева, и никто не может сказать, чем этот румянец отличается от краски стыда. Есть предположение, что обе реакции вызваны расширением периферических кровеносных сосудов кожи лица, однако багровая краска гнева может отличаться от румянца смущения степенью, местоположением и длительностью. Я предполагаю, что лицо краснеет только во время неконтролируемой ярости или когда человек еще сдерживает свой гнев, но уже находится на грани взрыва. Если это так, то должны быть и другие признаки гнева на лице и в голосе, а потому можно определить это состояние даже без учета покраснения кожи. При контролируемом гневе лицо может и побледнеть, как от страха. Лицо может побледнеть и тогда, когда все остальные при-

[98] San Francisco Chronicle, January 11, 1982.

знаки страха или гнева подавлены. Поразительно, что практически не проводилось исследований, анализирующих связь слез, румянца и бледности с проявлением или сдерживанием различных эмоций.

Мы рассмотрели, как можно определить по лицу признаки скрытых эмоций. Теперь давайте перейдем к тем признакам, которые свидетельствуют о фальсификации эмоций. Один случай – то, что верные признаки эмоции могут обмануть нас, если человек обладает талантом Вуди Аллена или пользуется техникой Станиславского, – мы уже рассмотрели. Но есть и еще три вида признаков, по которым можно судить о фальшивости выражения лица: асимметрия, длительность и несвоевременность выражения лица.

При асимметричном выражении одна и та же эмоция проявляется на какой-то половине лица сильнее, чем на другой. Его не следует путать с *односторонним* выражением, при котором двигается только одна половина лица. Такие односторонние выражения, как правило, не вызваны эмоциями (за исключением презрения, сопровождаемого вздергиванием губы или напряжением угла рта). Они обычно используются в эмблемах, таких как подмигивание или скептическое поднятие брови. Асимметричные выражения не так заметны, как односторонние, зато встречаются гораздо чаще и значительно интереснее.

Ученые, изучающие работу мозга, выяснили, что, поскольку правое полушарие отвечает за эмоциональную сферу, одна сторона лица может быть более «эмоциональной». А так как правое полушарие управляет большинством мышц левой стороны лица, а левое – правой, ученые предположили, что эмоции должны сильнее проявляться на левой стороне. Пытаясь найти противоречия в их экспериментах, я случайно обнаружил, каким образом асимметрия лица может стать признаком обмана. Если одна сторона лица искривляется сильнее, чем другая, это является верным признаком фальшивой эмоции.

Этим открытием я обязан тому, что группа ученых, заявивших о более сильном проявлении эмоций на левой стороне лица, пользовалась фотографиями, одолженными у меня. Поэтому я стал проверять их результаты более внимательно, чем сделал бы это в ином случае, и смог выяснить многое из того, что они не заметили, на основании информации, которую знал только я, так как сам фотографировал этих людей.

Харольд Закайм и его коллеги разрезали фотографии пополам и составляли лица из двух только левых или только правых половинок, делая зеркальные копии частей лица и соединяя их вместе. Все, кому они показывали эти фотографии, признали, что лица, состоящие из левых половин, более эмоциональны, чем те, которые состоят из правых[99].

Но, как я заметил, было одно исключение – лица со счастливым выражением люди оценивали одинаково. Закайм не сделал из этого никаких выводов. Так как фотографии лиц делал я сам, я знал, что фотографии счастливых лиц были единственными, запечатлевшими *истинные* эмоции. В остальных случаях я просил фотографируемых намеренно двигать определенными мышцами лица. Фотографии же счастливых лиц я делал без предупреждения, в тот момент, когда люди действительно веселились.

Сопоставив эти выводы с исследованиями повреждений мозга и наблюдениями за выражением лиц, о которых я уже говорил в данной главе, я пришел к совершенно другой интерпретации экспериментов по лицевой асимметрии. Исследования показывали, что в произвольных и непроизвольных выражениях лица участвуют различные нейронные цепи, одни из которых могут быть нарушены, а другие – нет, в зависимости от того, какой участок мозга поврежден. Так как произвольные и непроизвольные движения независимы друг от друга, то если одни из них асимметричны, другие не обязательно тоже должны быть асимметричными. Последний шаг моих рассуждений был основан на общеизвестном факте, что полушария головного мозга

[99] Sackiem H., Gur R. C., Saucy M. C. Emotions Are Expressed More Intensely on the Left Side of the Face // Science, 202 (1978), p. 434.

управляют только намеренными мимическими движениями, непроизвольные же управляются более низшими и примитивными отделами мозга. Поэтому различия между правым и левым полушариями должны затрагивать только намеренные мимические движения.

В соответствии с моими рассуждениями Закайм обнаружил как раз обратное тому, что хотел доказать. Факты говорят не о том, что эмоциональность одной стороны лица сильнее, чем другой, а о том, что асимметрия имеет место только тогда, когда выражение лица является намеренным, фальшивым или сделанным по заказу. Если выражение лица непроизвольно, естественно – как это и было на фотографиях счастливых лиц, – асимметрия практически отсутствует и свидетельствует лишь о том, что выражение лица является фальшивым[100]. Мы проверили мои предположения в ряде экспериментов, сравнивая произвольные и естественные выражения лиц.

Вокруг этого вопроса завязался горячий научный спор, и недавно было достигнуто частичное соглашение, правда, касающееся только положительных эмоций. Сейчас большинство исследователей согласны с нашими выводами о том, что в случае фальшивых эмоций мышцы, вызывающие улыбку, на одной стороне лица сокращаются сильнее. Когда мы просили людей намеренно улыбаться или изображать веселье, наблюдалась асимметрия; и точно такая же асимметричная улыбка имела место во время просмотра нашего экспериментального фильма. Обычно выражение эмоции проявляется несколько сильнее на левой стороне лица, если человек – правша. В естественных улыбках мы наблюдали асимметрию гораздо реже и не заметили никаких признаков более сильного их выражения на левой стороне лица[101].

Мы также обнаружили асимметрию и в движениях, связанных с негативными эмоциями, когда их проявления были намеренными, а не спонтанными. Иногда выражение было сильнее на левой стороне лица, иногда – на правой, а в ряде случаев асимметрия отсутствовала. Помимо улыбки, опускание бровей, часто выражающее гнев, при намеренном изображении этой эмоции сильнее проявляется также на левой стороне лица. Сморщенный от отвращения нос, поджатие и растягивание губ в стороны, свидетельствующее о страхе, обычно, в случае намеренного изображения, более заметны на правой стороне лица. Эти данные только недавно опубликованы, так что неизвестно, убедят ли они сторонников Закайма, предложившего иную гипотезу объяснения асимметрии выражений лица[102].

Поначалу я думал, что все это вряд ли может помочь людям разоблачать ложь. Асимметрия проявляется настолько неприметно, что практически невозможно определить ее без помощи точных измерений. Но я ошибался. Когда мы просили людей определить, является выражение лица симметричным или нет, процент правильных ответов был значительно выше случайного, даже без замедленного показа и повторных просмотров[103].

Однако нашим испытуемым было легко в том смысле, что мы предупреждали их, на что именно следует обратить внимание. Мы не уверены, что люди будут так же наблюдательны, когда им придется одновременно следить за телодвижениями, голосом, да еще и отвечать человеку, с которым они разговаривают. Но выяснить это с помощью экспериментов очень сложно.

Если у человека во время разговора замечается множество асимметричных выражений лица, то, скорее всего, его эмоции неискренни, хотя это совсем не означает, что асимметрия всегда является доказательством неискренности. Некоторые выражения, хотя таковых и очень мало, являются асимметричными сами по себе. Точно так же отсутствие асимметрии еще не доказывает подлинности эмоций; возможно, вы ее просто не заметили, а кроме того не каждое намеренное, неискреннее выражение является асимметричным, это верно только для большин-

---

[100] См.: Ekman P. Asymmetry in Facial Expressions.

[101] Ekman P., Hager J. C., Friesen W. V. The Symmetry of Emotional and Deliberate Facial Actions // Psychopathology, 18/2 (1981), pp. 101–106.

[102] Hager J. C., Ekman P. Different Asymmetries of Facial Muscular Actions // Psychopathology, in press.

[103] Я весьма благодарен Рональду ван Гелдеру за его помощь в этой работе, результаты которой еще не опубликованы.

ства из них. *Верификатор никогда не должен полагаться только на один признак обмана, их обязательно должно быть несколько*. Выражения лица должны сопровождаться соответствующими интонациями, словами или жестами. Даже если рассматривать только лицо, не стоит судить по отдельным проявлениям, если они не повторяются или, еще лучше, не подтверждаются другими выражениями. Мы уже говорили о трех источниках скрываемых эмоций: мимические движения, глаза и проявления деятельности ВНС. Асимметрия является одним из трех признаков другого рода и имеет отношение не к тем чувствам, которые пытаются скрыть, а к тем, которые пытаются изобразить, не испытывая их. Вторым из этих трех признаков является длительность (тайминг).

Длительность есть общая протяженность мимического выражения во времени, от момента его появления (время появления) до полного исчезновения (время исчезновения). Все три показателя могут свидетельствовать о лжи. Выражения, длящиеся более десяти секунд, несомненно, а около пяти секунд – с большой долей вероятности, являются фальшивыми. Большинство искренних выражений сменяются значительно быстрее. За исключением наивысшего накала страстей, таких как экстаз, буйная ярость или глубокая депрессия, подлинные чувства большей частью кратко временны, и их проявление длится не более нескольких секунд. Причем даже в экстремальных состояниях внешние проявления чувств редко удерживаются дольше и осуществляются скорее как ряд последовательных кратковременных выражений. Долго удерживаемое выражение лица является, скорее всего, эмблемой или насмешкой.

В отношении времени появления и времени исчезновения эмоции (исключение составляет эмоция удивления) у нас нет готовых рецептов интерпретации. Что же касается удивления, то, если оно неподдельно, его начало, длительность и исчезновение занимают не более секунды. Если же оно длится дольше, то является насмешливым (человек изображает его), эмблемой удивления (человек изображает кого-то, кто был удивлен) или просто подделкой (человек только делает вид, что удивлен). Удивление всегда мимолетно и длится лишь до тех пор, пока человек не осознал того, что случилось. Хотя большинство людей и знают, как имитировать удивление, мало у кого это получается правдоподобно. Приводимая ниже выдержка из выпуска новостей показывает, насколько ценным может оказаться подлинное удивление: «Уэйн Милтон, несправедливо обвиненный в вооруженном ограблении, был освобожден из-под стражи после того, как прокурор заметил его реакцию на обвинительный приговор. При дальнейшем расследовании удалось найти новые факты, доказавшие невиновность Милтона. Том Смит (прокурор) сказал: я был уверен, что здесь что-то не так, увидев, как удивился Уэйн, когда присяжные обвинили его в присвоении 200 долларов газовой компании»[104].

Что же касается всех остальных эмоциональных выражений, то для них обычно достаточно и доли секунды, и лишь иногда некоторые из них могут длиться до нескольких секунд. Их появление и исчезновение могут быть как резкими, так и постепенными – это зависит от окружающих условий. Допустим, подчиненный изображает смех, уже в четвертый раз слушая скучный анекдот своего назойливого шефа, лишенного не только памяти, но и чувства юмора. Как быстро будет появляться улыбка на лице несчастного работника, зависит от того, насколько быстро шеф подойдет к развязке – она будет нарастать постепенно или возникнет внезапно. Сколько времени будет исчезать эта улыбка, зависит от характера шутки, от того, прилично ли ее смаковать и обсуждать. Каждый может выжать из себя улыбку, изображая веселье, однако правдоподобно увязать ее появление и исчезновение с тонкостями контекста лжец, скорее всего, не сможет.

Несвоевременность выражения лица по отношению к речи, интонациям и телодвижениям является третьим признаком неискренности эмоций. Допустим, человек изображает гнев и говорит: «Я сыт по горло твоим поведением». Если гневное выражение появляется позже

[104] San Francisco Chronicle, June 14, 1982.

слов, то, скорее всего, гнев является поддельным, поскольку подлинное выражение появилось бы либо в самом начале фразы, либо даже чуть раньше ее. Еще меньший разрыв допустим между мимикой и телодвижениями. Допустим, при слове «сыт» человек стучит кулаком по столу. Если гневное выражение появляется у него на лице после удара, то он, скорее всего, лжет. Выражения лица, не синхронизированные с телодвижениями, как правило, являются признаками обмана.

Наш разговор о мимических признаках обмана был бы незаконченным, если бы мы не рассмотрели одно из важнейших выражений лица – улыбку. Улыбка отличается от всех других выражений – она выражает радость с помощью только одной мышцы, тогда как на выражение других эмоций требуется от трех до пяти. Благодаря своей простоте улыбка опознается легче других эмоций. Мы обнаружили, что улыбку можно различить на расстоянии 300 футов – большем, чем для других выражений лица, и за более короткое время[105]. На улыбку трудно не ответить тем же, люди улыбаются в ответ, даже если смотрят на фотографию. Как правило, людям приятно смотреть на улыбающегося человека, что хорошо известно тем, кто занимается рекламой.

Тем не менее большинство людей недооценивают улыбку; она совсем не так проста, хотя люди и не осознают этого. Существуют десятки видов улыбок, различающихся как внешне, так и по своему содержанию. Улыбкой сопровождаются многие положительные эмоции: радость, физическое и эстетическое удовольствие, удовлетворение, веселье и т. д. Но люди могут улыбаться и когда им нелегко. И не той фальшивой улыбкой, которой человек обычно пытается убедить других, что ему хорошо, чаще всего прикрывая при этом негативные эмоции. Недавно мы обнаружили, что поддельная улыбка вполне может ввести в заблуждение. Мы просили испытуемых посмотреть на фотографии улыбок, снятых в нашем эксперименте со студентками, и определить – является ли улыбка искренней (появившейся во время просмотра приятного фильма) или неестественной (появившейся при просмотре фильма с обилием крови). Результаты оказались не выше случайных. И проблема здесь, по-моему, не в неумении опознать ложную улыбку, а в простом непонимании того факта, что улыбки бывают разными. Ложную улыбку трудно отличить от искренней без предварительного рассмотрения основных видов улыбок. Ниже вы найдете описание восемнадцати различных видов только искренних улыбок.

Общим для всех разновидностей улыбок элементом является изменение выражения лица, вызываемое главными скуловыми (zygomaticus musculus) мышцами. Эти мышцы идут от скул через всю нижнюю часть лица и заканчиваются в углах рта. При сокращении скуловые мышцы поднимают уголки губ по направлению к скулам. Сильное их сокращение растягивает губы, приподнимает щеки, образуя мешочки под глазами и так называемые паучьи лапки в уголках глаз. (У некоторых при этом также немного опускается кончик носа, а у отдельных людей – еще и натягивается кожа около ушей.) Сочетание действия скуловых мышц с действием других и образует различные виды улыбок. Но некоторые их разновидности вызываются действием только других мышц, без участия скуловых.

Естественную, непринужденную и радостную улыбку дают только скуловые мышцы. В выражении *искренней* улыбки другие мышцы нижней части лица не участвуют, в верхней же части единственным заметным изменением может быть напряжение мышц вокруг глаз. Эти мышцы, производящие большинство изменений верхней части лица: поднятие щек (мешочки под глазами, паучьи лапки), могут сокращаться и под воздействием скуловых мышц. На рис. 5а показана искренняя улыбка.

---

[105] См.: Ekman P., Hager J. C. Long Distance Transmission of Facial Affect Signals // Ethology and Sociobiology 1 (1979), pp. 77–82.

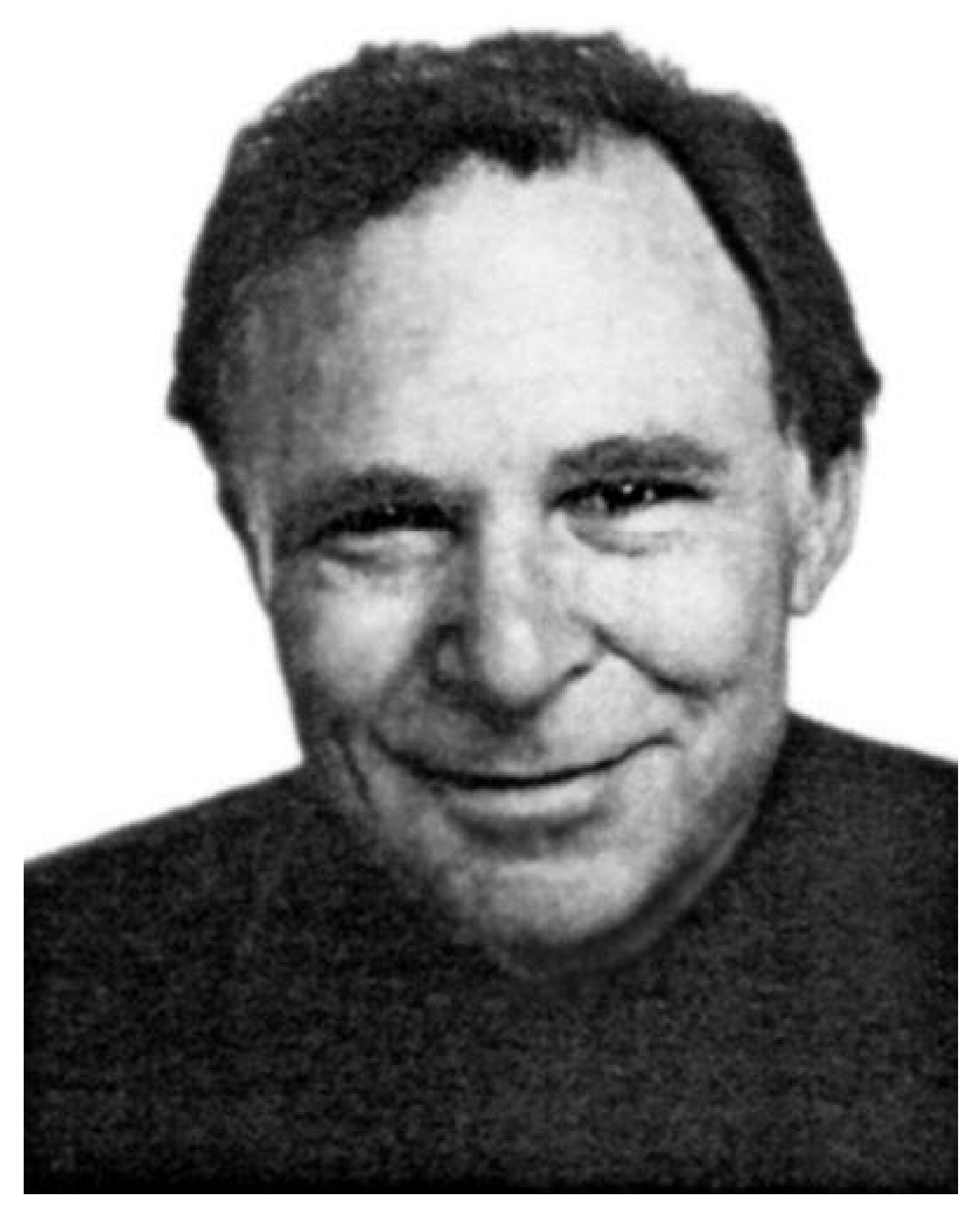


Рис. 5а
Искренняя улыбка

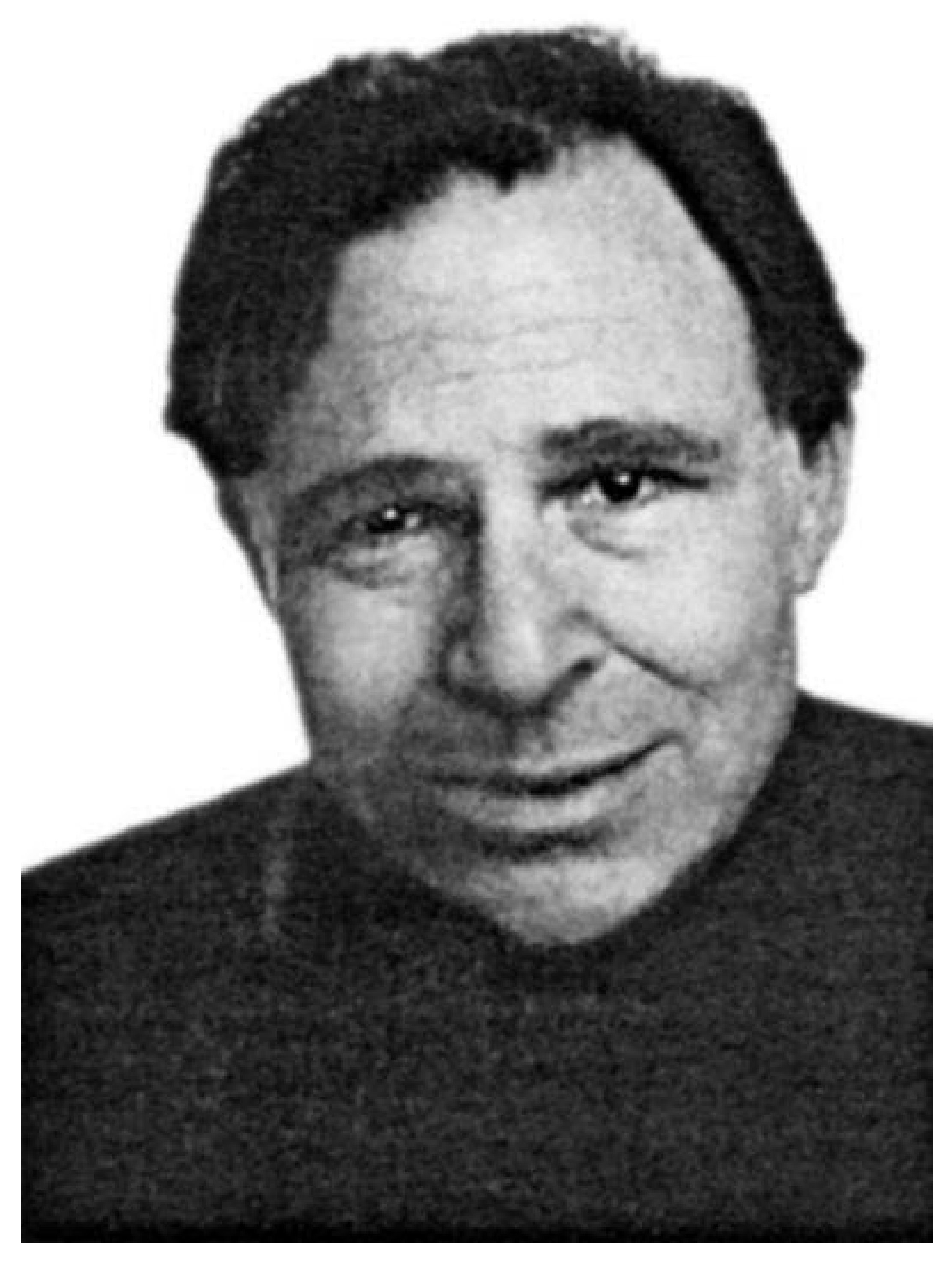


Рис. 5б
Испуганная улыбка



Рис. 5
Презрительная улыбка

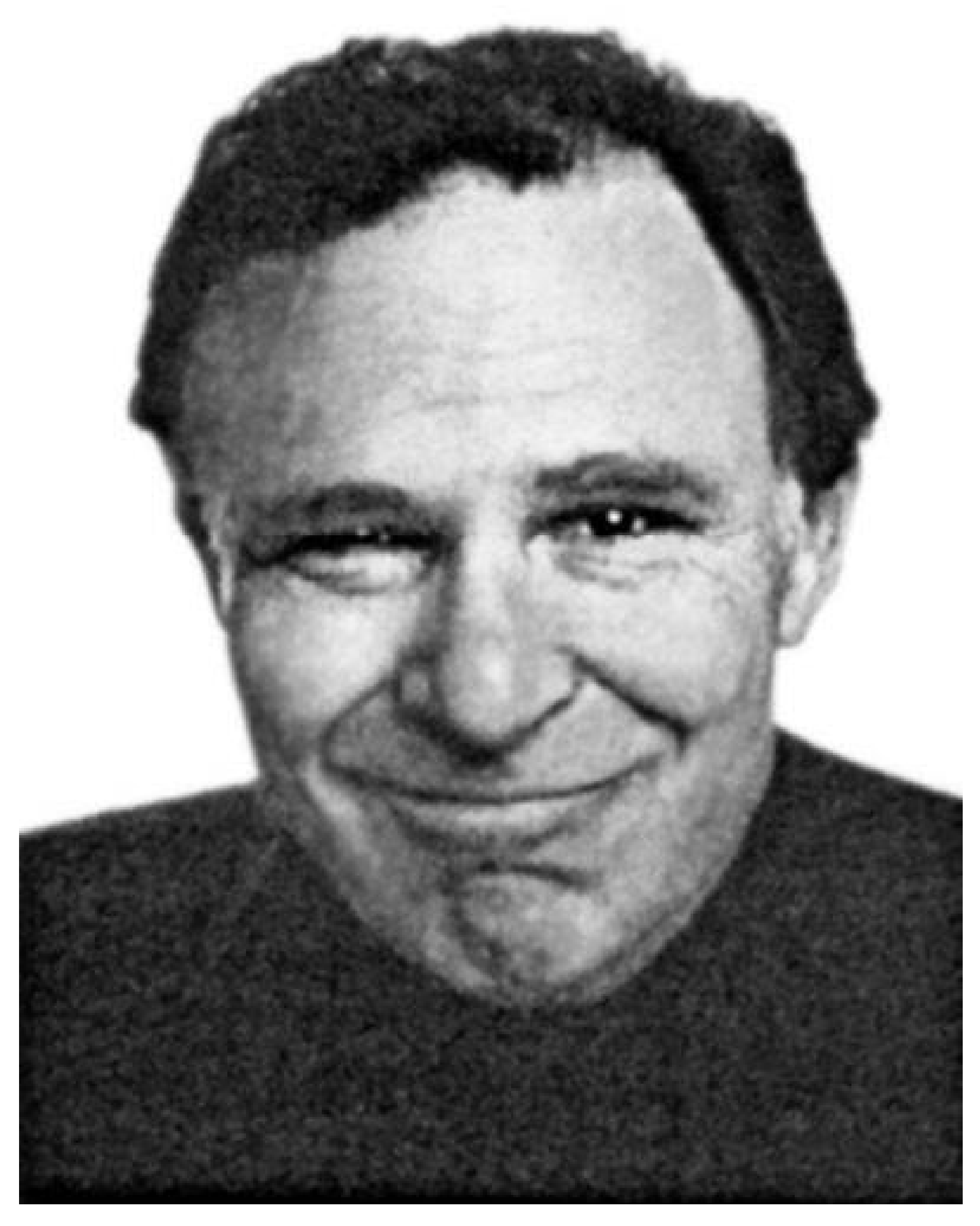


Рис. 5г
Сдержанная улыбка

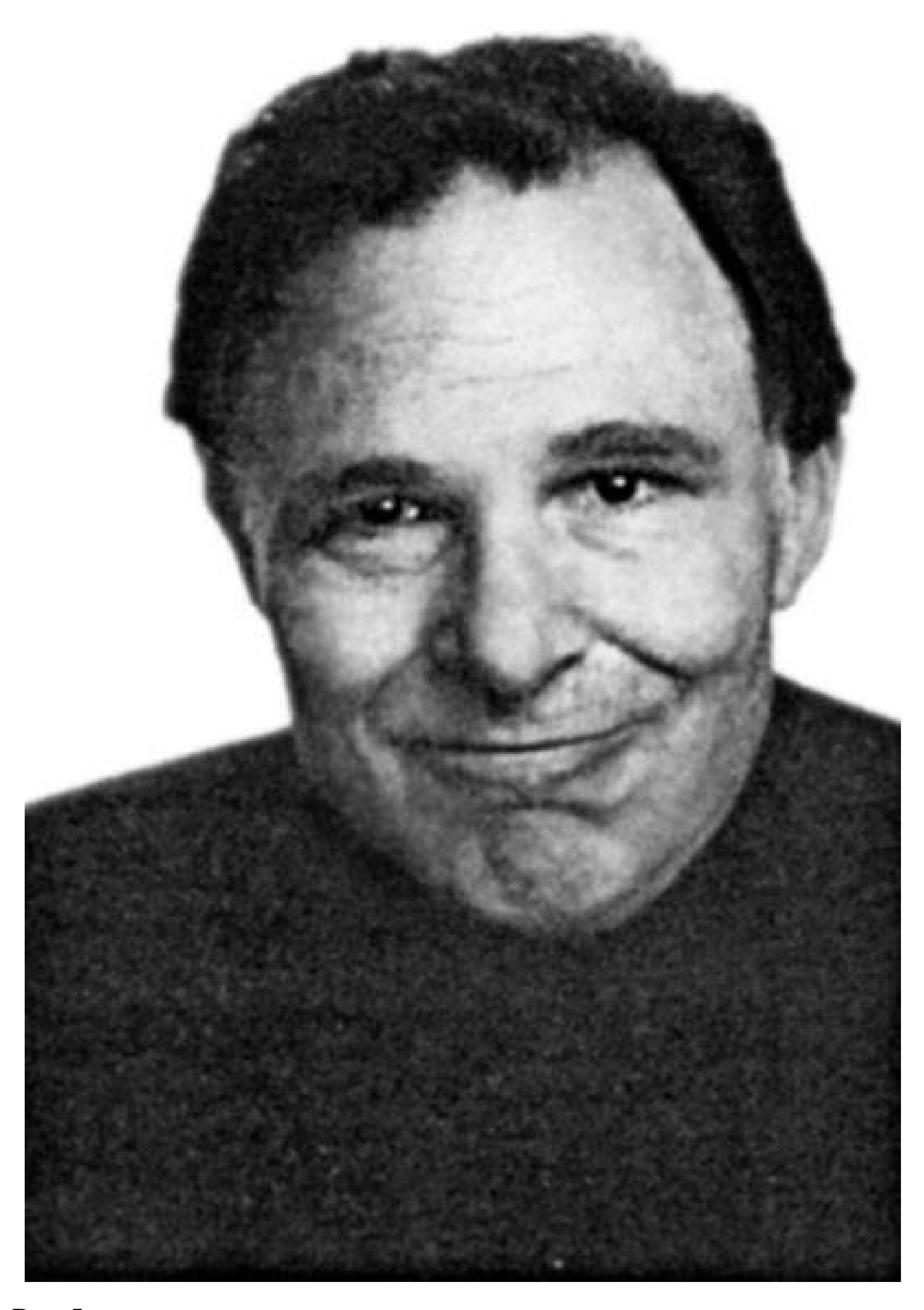


Рис. 5д
Жалкая улыбка

Такая улыбка длится тем дольше и проявляется тем заметнее, чем сильнее переживаемые положительные эмоции[106]. Я считаю, что все положительные эмоциональные переживания (счастье близкого человека, радость облегчения, веселье, удовлетворенность, удовольствие, доставляемое тактильными, слуховыми и зрительными впечатлениями) проявляются в искренней улыбке и различаются лишь своей интенсивностью и длительностью.

Испуганная улыбка (рис. 5б) не имеет с положительными эмоциями ничего общего, хотя ее иногда и путают с улыбкой радости. Ее вызывают мышцы смеха (*risorius musculus*), растягивающие уголки губ по направлению к ушам, так что рот принимает форму прямоугольника. Хотя само слово *risorius* в переводе с латыни и означает «смеющийся», на самом деле такая улыбка, как правило, появляется от страха, а не от смеха. Причиной путаницы является, скорее всего, то, что, когда мышцы смеха горизонтально растягивают губы, их уголки слегка уходят вверх, напоминая очень широкую искреннюю улыбку. Однако в случае страха такое изменение формы рта (как с поднятием уголков губ, так и без) сопровождается также движением бровей и глаз, показанным на рис. 3б.

В словосочетании «улыбка *презрения*» слово «улыбка» также является не совсем уместным, ибо это выражение лица тоже никак не связано с положительными эмоциями, хотя его часто и склонны истолковывать именно так. Выражение презрения (вариант которого дается на рис. 5в) включает сокращение мышц в уголках губ, вызывающее выпячивание уголков губ, часто с «ямочками», и небольшой их изгиб вверх[107].

В этом случае причиной путаницы является такое же поднятие уголков рта, как и при искренней улыбке. Другой общий элемент – это ямочки, также появляющиеся иногда и при искренней улыбке. Основное же отличие презрительной улыбки от искренней состоит в напряжении уголков рта, свойственном только презрительной улыбке.

При *сдержанной* улыбке человек на самом деле переживает сильные положительные эмоции, но пытается не проявлять своей радости в полную силу. Целью является приглушение (но не подавление) положительных эмоций, удержание своих эмоциональных проявлений, а возможно, и переживаний, в определенных рамках. Губы при этом могут быть сжаты, нижняя выпячена, углы рта напряжены или опущены – любое сочетание этих признаков может сопровождать также и простую улыбку. На рис. 5 г показана сдержанная улыбка, в которой все три сдерживающих фактора сочетаются с простой естественной улыбкой.

Жалкая улыбка выдает негативные переживания человека. Она не является попыткой скрыть эмоцию и отображает действительное состояние человека. Жалкая улыбка говорит также о том, что человек, по крайней мере в данный момент, склонен смириться со своей жалкой участью. Мы наблюдали такие улыбки на лицах людей, которые сидели в нашей лаборатории и смотрели фильмы с обилием крови, но при этом не подозревали о том, что их снимают. Обычно эта реакция наступала достаточно скоро, едва лишь они понимали, какой именно фильм их посадили смотреть. Мы видели эти улыбки и у пациентов, находящихся в состоянии депрессии, что являлось прекрасным комментарием к их незавидной доле. Такие улыбки часто асимметричны и накладываются на откровенно негативные выражения лиц, не прикрывая, а подчеркивая их, или же следуют сразу после таких негативных выражений. Жалкая улыбка, свидетельствующая о попытках контролировать проявления страха, гнева, огорчения, нередко может напоминать сдержанную улыбку. Губы сжаты, нижняя выпячена, уголки рта напряжены или опущены – все это может служить и средством для сдерживания нахлынувших чувств. Основное отличие жалкой (см. рис. 5д) улыбки от сдержанной – это отсутствие всех признаков напряжения мышц вокруг глаз. Действие этих мышц или появление паучьих лапок при

[106] Ekman P., Friesen W. V., Ancoli S. Facial Signs of Emotional Experience // Journal of Personality and Social Psychology, 39, 1980, pp. 1125–1134.

[107] Презрение может проявляться и в одностороннем варианте, когда напряжен и слегка приподнят только один уголок рта.

сдержанной улыбке является признаком положительных эмоций, а их отсутствие – признаком эмоций отрицательных. Жалкая улыбка может также сочетаться с движениями бровей и лба, что свидетельствует о признании человеком своих негативных эмоций.

Бывает так, что в одном выражении лица проявляется сразу две или более эмоций, испытываемых одновременно, причем возможны совершенно различные сочетания. Но сейчас мы рассмотрим только сочетания, связанные с положительными эмоциями. Например, если человек испытывает удовольствие от собственного гнева, на его *гневно-довольном* лице сужение губ, а иногда и поднятие верхней губы будут сочетаться с искренней улыбкой, выражение же верхней части лица будет соответствовать рис. 3 в. (Это выражение называют также жестокой или садистской улыбкой.) На *презрительно-довольном* лице искренняя улыбка сочетается с напряжением одного или обоих уголков рта. Печаль и страх могут тоже доставлять удовольствие, например у авторов в процессе создания ужасных или «вышибающих слезу» фильмов и книг.

При *грустно-довольной* улыбке уголки рта могут быть немного опущены или же искренняя улыбка может сочетаться с выражением верхней части лица, показанным на рис. 3а. Для *испуганно-довольного* выражения характерно сочетание верхней части лица, соответствующее рис. 3б, с искренней улыбкой и горизонтальной растянутостью губ. Иногда приятные переживания носят характер безмятежной удовлетворенности, но порой радость несет с собой и возбуждение, вызывая восторженные чувства. При *возбужденно-довольном* выражении лица в дополнение к искренней улыбке приподнимаются верхние веки. Киноактер Харпо Маркс часто демонстрирует такую восторженную улыбку, исполненную радости, а когда дурачится, изображает и гневно-довольную улыбку. При *удивленно-довольном* выражении лица искренняя улыбка дополняется вздернутыми бровями, приподнятой верхней губой и опущенной нижней челюстью.

Два других вида сочетают искреннюю улыбку с характерным выражением глаз. *Флиртующая улыбка* искренна, хотя при этом соблазнитель и отводит глаза в сторону от объекта своего интереса, чтобы затем вновь бросить на него лукавый взгляд, который опять же мгновенно отводится, едва лишь будет замечен. Необычность впечатления от знаменитой Моны Лизы отчасти и заключается в том, что Леонардо ловит свою натуру именно в момент этого игривого движения; повернув голову в одну сторону, она смотрит в другую – на предмет своего интереса. В жизни это выражение лица мимолетно – взгляд украдкой длится не более мгновения.

При *смущенной* улыбке взгляд обычно направлен вниз или в сторону, что объясняется стремлением избежать встречи с глазами собеседника. Иногда при этом в дополнение к искренней улыбке на мгновение приподнимается подбородная ямка (участок между нижней губой и подбородком). В другом варианте смущение выражается сочетанием сдержанной улыбки с опущенным или отведенным в сторону взглядом.

Улыбка *Чаплина* необычна тем, что в ней участвуют мышцы, которые для большинства людей не поддаются контролю. Отличительной чертой улыбки Чаплина было дугообразное поднятие губ, гораздо более сильное, чем при искренней улыбке (см. рис. 5е). Это сверхулыбка, или улыбка над улыбкой.

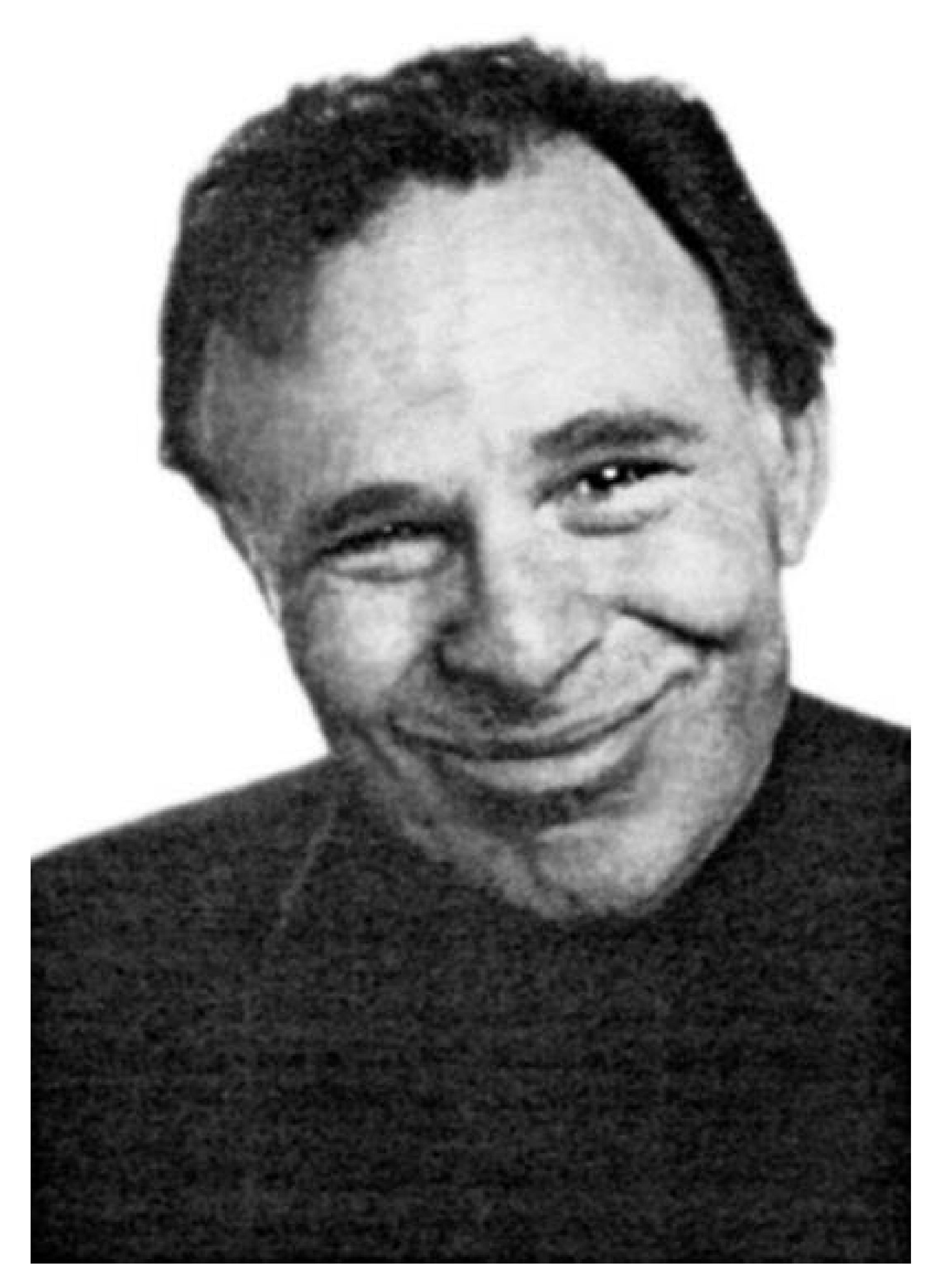


Рис. 5е
Улыбка Чаплина

Следующие четыре вида улыбок выглядят одинаково, но выполняют совершенно разные социальные функции. Каждая из них намеренна и чаще всего асимметрична.

Оценивающая улыбка смягчает резкий неприятный оттенок критического выражения лица и часто вынуждает улыбнуться в ответ. Такая улыбка, как правило, возникает внезапно, при этом уголки рта обычно напряжены, а нижняя губа часто на мгновение слегка вздергивается. Оценивающая улыбка часто подчеркивается легким кивком головы немного в сторону, в результате чего создается впечатление, будто человек смотрит немного свысока.

Угодливая улыбка подчеркивает, что человек готов без возражений проглотить предназначенную ему горькую пилюлю. Никто, естественно, не принимает это выражение за улыбку радости; такая улыбка показывает, что человек готов согласиться с нежелательным для него оборотом дела. Она похожа на оценивающую улыбку, но не имеет соответствующего движения головой. Вместо этого обычно на мгновение поднимаются брови, что часто сопровождается вздохом или пожатием плеч.

Примирительная улыбка регулирует отношения между двумя или более собеседниками. Эта вежливая, дружелюбная улыбка служит для учтивого выражения согласия, понимания. Такая улыбка, слабая и асимметричная, обычно не сопровождается участием окружающих глаза мышц.

Ответная улыбка является частным случаем примирительной улыбки – слушатель дает говорящему понять, что прекрасно понял его и нет нужды повторяться или высказывать свою мысль другими словами. Это выражение лица эквивалентно междометиям «хм» или «да-да», обычно сопровождаемым кивком головы. Говорящий знает, что эта улыбка свидетельствует не о чувствах слушающего, а является лишь знаком, предлагающим ему продолжать.

Любая из этих четырех видов улыбок – оценивающая, угодливая, примирительная или ответная – иногда может заменяться просто искренней улыбкой. А для тех, кто получает удовольствие от вышеперечисленных действий, эти улыбки всегда являются естественными, а соответственно, и искренними.

Рассмотрим теперь притворные улыбки. Они служат для того, чтобы убедить кого-нибудь в положительных, на самом деле не испытываемых чувствах. При этом человек может не чувствовать практически ничего или даже испытывать негативные эмоции, которые и будет пытаться прикрыть притворной улыбкой. В отличие от жалкой улыбки, которая прямо заявляет об отсутствии радости, притворная улыбка призвана ввести в заблуждение и создать впечатление, что улыбающийся испытывает приятные чувства. Только такая улыбка и является по-настоящему притворной.

Существует ряд признаков, отличающих притворную, претендующую казаться искренней, улыбку от действительно искренней.

- Притворная улыбка более асимметрична, чем искренняя.
- Искренняя улыбка не сопровождается движением мышц, расположенных вокруг глаз.

При слабо- или средневыраженной притворной улыбке щеки не приподняты, отсутствуют мешочки под глазами, паучьи лапки и легкое опускание бровей, характерные для искренней улыбки. Сравните примеры на рис. 5а и 5б. При широкой улыбке движение мышц лица (в особенности главных зигоматических мышц) приподнимает щеки, собирает кожу под глазами и образует морщинки вокруг глаз. Но брови при этом не опускаются. Если вы, глядя в зеркало, будете делать свою улыбку все шире и шире, вы заметите, как по мере ее увеличения поднимаются щеки и образуются морщинки вокруг глаз, однако брови не опустятся, пока вы не задействуете мышцы, расположенные вокруг глаз. И хотя это отсутствие движения бровей заметно слабо, оно является решающим признаком, отличающим широкую фальшивую улыбку от настоящей.

• Притворная улыбка исчезает, как правило, несвоевременно. Она может исчезнуть резко или же рассыпаться на серию фрагментов и, прежде чем исчезнуть окончательно, вновь на мгновение застыть на лице.

• Прикрывающая улыбка распространяется только на нижнюю часть лица и нижние веки. Несмотря на такую улыбку, в верхней части лица могут появиться верные признаки таких эмоций, как страх или печаль. Но и на нижней части лица притворная улыбка может перекрывать проявления сдерживаемых эмоций не полностью, вместо этого порой происходит смешение элементов обеих эмоций, и на лице остаются некоторые следы смешанных чувств.

Для проверки этих гипотез мы первым делом решили исследовать улыбки студенток медицинского колледжа, участвовавших в нашем эксперименте. Если мои предположения относительно улыбок верны, то улыбки студенток, заснятые во время просмотра приятного фильма, должны быть искренними. И напротив, заснятые во время просмотра крайне неприятного фильма, – неискренними. Мы обращали внимание только на два признака притворных улыбок – отсутствие сокращения мышц вокруг глаз и наличие признаков отвращения (наморщенный нос) или презрения (напряжение уголков рта). Результаты с лихвой оправдали все наши ожидания: в первом случае было больше искренних улыбок, чем притворных, и отсутствовали признаки отвращения или неприязни, во втором же – все улыбки были, как правило, притворными. Я был поражен не только тем, насколько верными оказались эти признаки обмана, но еще и тем, что, оценивая поведение других, люди обычно не придают им значения. Когда мы показывали видеозаписи этих выражений и просили людей определить, где студентки лгут, а где нет, результаты, как правило, ничем не отличались от простого угадывания. В чем же дело? Или мы обращаем внимание на нечто, слишком неуловимое для обычного взора? Или люди просто не знают, на что нужно обращать внимание? В нашем следующем опыте мы решили выяснить это и, обучив людей смотреть, задействованы окологлазные мышцы или нет, посмотреть, насколько более точно смогут они определять ложь.

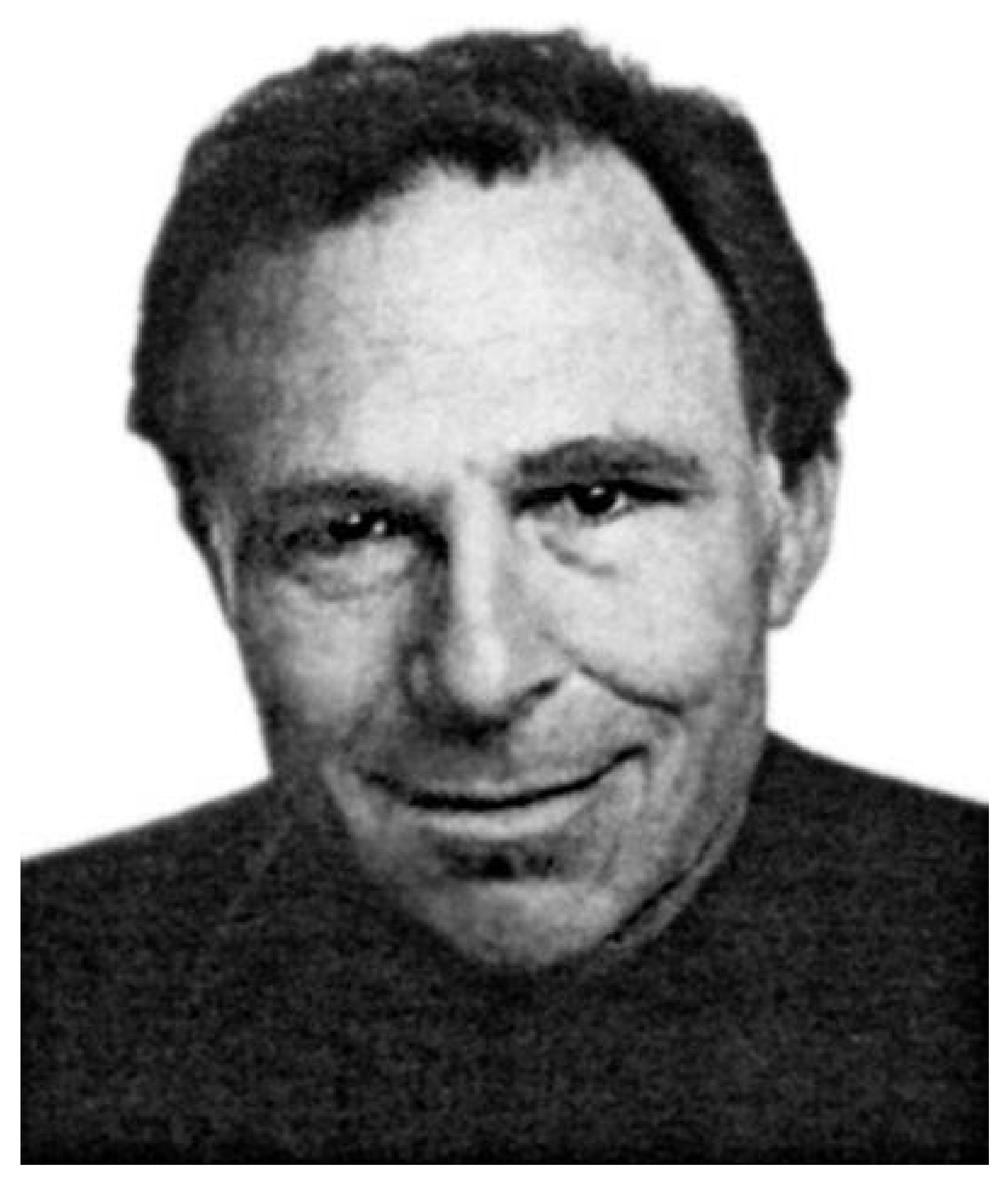


Рис. 6
Притворная улыбка

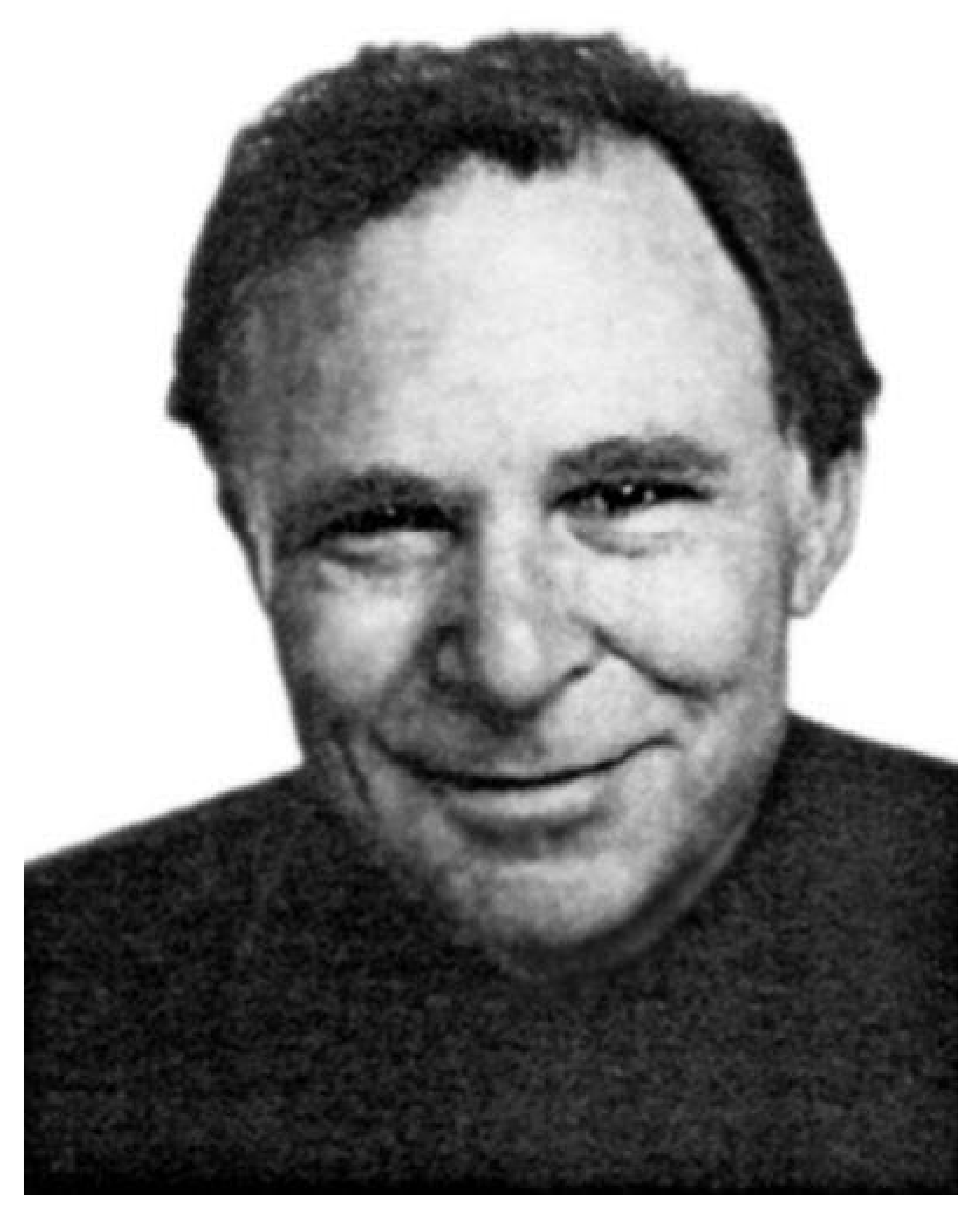


Рис. 5а
Искренняя улыбка

Лицо дает многочисленные признаки обмана, такие как микровыражения, смазанные выражения, верные признаки эмоций, моргание, расширение зрачков, слезы, румянец и бледность, асимметрия, излишняя длительность и несвоевременность, а также фальшивые улыбки. Некоторые из этих признаков выдают скрываемые чувства, другие – свидетельствуют о самом

факте утаивания чего-либо, третьи же – просто говорят о том, что выражение лица является фальшивым.

Мимические признаки обмана, как и признаки обмана, проявляемые в словах, голосе и телодвижениях, различаются по характеру сообщаемой ими информации. Некоторые признаки позволяют с точностью сказать, какие чувства человек испытывает на самом деле, несмотря на все его попытки скрыть их. Другие признаки позволяют лишь определить, являются ли скрываемые эмоции положительными или отрицательными, без указания на конкретные эмоции. Есть признаки еще более размытые, позволяющие сказать лишь то, что лжец на самом деле испытывает какие-то другие эмоции, но положительные или отрицательные – неизвестно. Впрочем, иногда достаточно и этого. Видя следы каких-либо скрываемых эмоций, уже можно предположить, что человек лжет, за исключением, по-видимому, тех случаев, когда обманщик вообще не испытывает никаких эмоций. В некоторых случаях ложь невозможно раскрыть без точного знания о том, что именно человек испытывает на самом деле. Это зависит от характера лжи, выбранной линии поведения, ситуации и наличия каких-либо других объяснений того, почему человек пытается скрыть свои чувства.

Для раскрытия лжи важно помнить, что одни ее признаки дают нам точную, а другие – лишь самую общую информацию. В приложении, табл. 1 и 2, приведены все признаки, обсуждавшиеся в этой и предыдущих главах, а в табл. 3 перечисляются признаки фальшивых эмоций.

Глава 5
Основные ошибки и меры предосторожности

Обычно лжецам прекрасно удается обмануть большую часть людей[108]. Даже дети, едва достигнув восьми или девяти лет (а некоторые родители полагают, что и шести!), могут вполне успешно обманывать старших. А ошибки в выявлении лжи предполагают не только то, что человек верит обманщику, но, что гораздо хуже, и то, что он не верит говорящему правду. И такие ошибки могут нанести искреннему ребенку тяжелую травму, несмотря на все последующие попытки исправить положение. Неверие правде приносит также немало бед и взрослому человеку. Можно потерять друга, работу, а то и жизнь. Бывает, что человек, проведший в тюрьме многие годы, вдруг оказывается невиновным – но, слава Богу, подобные случаи все-таки происходят достаточно редко. Словом, поскольку не существует возможности полностью избежать ошибок в обнаружении обмана, необходимо принимать все меры предосторожности, чтобы снизить, насколько возможно, количество этих ошибок.

И первая из таких мер заключается в том, чтобы *толковать поведенческие признаки как можно более точно.* Информация, приведенная мной в двух предыдущих главах – о том, как лицо, тело, голос и речь могут выдать обман, – еще никоим образом не гарантирует от вынесения неверных суждений, а лишь помогает выявить и исправить их. Верификаторам больше не надо опираться лишь на свое чутье или интуицию; имея полновесные знания об основе своих суждений, они будут пробовать, исправлять, отказываться и задумываться над конкретными признаками более уверенно и спокойно. Ведь в случае существования каких-то неясностей значительно возрастает возможность ложного обвинения.

Вторая мера состоит в стремлении *как можно яснее понимать природу ошибок, случающихся в процессе обнаружения лжи.* Существуют два рода таких ошибок, прямо противоположных друг другу и по причинам, и по последствиям. Совершая ошибку *неверия правде*, верификатор ошибочно принимает говорящего правду за лжеца, а при ошибке *веры лжи* он ошибочно полагает, что лжец говорит правду[109].

И верификатор уязвим для обеих этих ошибок, увы, вне зависимости от того, работает он с детектором лжи или с поведенческими признаками обмана. Вспомним еще раз отрывок, уже цитированный мной в главе 1, из романа Апдайка «Давай поженимся», когда Джерри подслушивает телефонный разговор своей жены Руфи с ее любовником. Заметив, что ее голос звучит более женственно, чем в разговорах с ним, Джерри спрашивает, кто это. Руфь тут же сочиняет ответ о том, что звонила женщина из воскресной школы, интересовавшаяся, будут ли они возить туда детей. Если бы Джерри поверил этой истории, то явно совершил бы ошибку веры лжи. Но предположим обратное: Руфь – верная жена и действительно разговаривала с женщиной из воскресной школы, а Джерри – ее ревнивый и недоверчивый муж. И если бы

---

[108] Наше и другие исследования обнаружили, что существуют люди, которые более или менее уверенно судят о том, лжет их собеседник или нет. Но есть и такие (и их большинство), которые полагают, что решают вопрос о лжи правильно, хотя на самом деле это далеко не так. Лишь очень немногие выявляют обман действительно безошибочно. Я пока еще не знаю, одарены эти люди от природы или приобрели свои навыки благодаря конкретным обстоятельствам; мои исследования еще не касались тех, кто прекрасно разоблачает ложь. И все же у меня есть некоторые основания предполагать, что эта способность обретается отнюдь не профессиональными упражнениями в области психического здоровья.

[109] В рассмотрении ошибок, случающихся во время различных исследований, часто применяют термины *позитивная ошибка* и *негативная ошибка*, что я, соответственно, называю неверием правде и верой в ложь. Я специально не использую упомянутые термины, поскольку они могут внести определенную путаницу при рассмотрении лжи – например, эпитет «позитивная» кажется неподходящим в отношении человека, признанного лжецом. Кроме того, мне кажется, что трудно постоянно помнить, к чему относится позитивная ошибка, а к чему – негативная. Есть и еще одна терминология, которая предлагает называть ошибку неверия правде *ложной тревогой,* а ошибку вере лжи – *пропуском.* Безусловно, все это привлекает своей краткостью, но не является таким же точным, как термины, предлагаемые мной.

Джерри решил, что его жена лжет, в то время как она говорила правду, он совершил бы ошибку неверия правде.

В ходе Второй мировой войны Гитлер совершил ошибку веры лжи, а Сталин, наоборот, – ошибку неверия правде. По различным причинам (имитация концентрации войск, слухи, ложная информация о военных планах, переданная немецким разведчикам и т. д.) союзники убедили рейх в том, что их вторжение в Европу, открытие так называемого второго фронта произойдет не на побережье Нормандии, а в Кале. Целых шесть недель после начала операции немцы упорствовали в своей ошибке и держали в Кале большое количество войск, вместо того чтобы помочь своей терпящей поражение армии в Нормандии, ибо упорно продолжали верить, что тамошний десант есть всего лишь диверсионная прелюдия к нападению в Кале! Это была явная ошибка веры лжи; немцы поверили в то, что узнали истинный план союзников, в то время как он был только хорошо сфабрикованным обманом. Ложь была принята за правду.

Противоположной же ошибкой явился отказ Сталина поверить в многочисленные предупреждения о том, что Германия собирается напасть на Советский Союз; причем даже несмотря на то, что сведения эти исходили непосредственно от его агентов в Германии. Это было ошибкой неверия правде – Сталин не верил, что Гитлер его обманет. Различие этих двух ошибок крайне важно, ибо заставляет верификатора сосредоточиться на двух этих столь похожих внешне опасностях. Избежать полностью обеих ошибок невозможно; выбор состоит только в том, чтобы предпочесть наименее опасную из них в данный момент. Верификатор должен оценить для себя, когда предпочтительней оказаться обманутым, а когда – выдвинуть ложное обвинение. Что можно потерять и что получить, заподозрив невиновного или поверив лжецу, – все это зависит и от самой лжи, и от лжеца, и от верификатора. Обычно более тяжелыми бывают последствия только одной из этих ошибок, но иногда они обе одинаково ужасны.

Не существует никакого общего правила насчет того, какого рода ошибок избежать проще. Иногда шансы и в том и в другом случаях приблизительно равны, иногда предпочтительней та или другая из них. И опять-таки это зависит от характера лжи, лжеца и верификатора. Те вопросы, которые верификатор должен рассмотреть, дабы решить, чем рискнуть, описаны в конце следующей главы после обсуждения детектора лжи и сравнения результатов его применения с результатами использования поведенческих признаков. Теперь же я опишу, насколько каждый из поведенческих признаков уязвим для двух этих ошибок и какие меры предосторожности следует принимать, дабы избежать их совершения.

Во-первых, следует обратить особое внимание на *индивидуальные различия* (капкан Брокау – игнорирование индивидуальных различий человеческого поведения). Ни один признак обмана, будь то лицо, тело, голос или слова, не является доказательством обмана, как не является им и изменение активности ВНС, фиксируемое детектором лжи. Ошибки веры лжи здесь происходят оттого, что некоторые люди вообще не допускают просчетов, когда лгут. Это не только психопаты, но и прирожденные лжецы, а также люди, использующие систему Станиславского, и те, кто сам искренне верит в свою ложь. И верификатор всегда должен помнить, что *отсутствие признаков обмана еще не есть доказательство правдивости.*

Но и наличие таких признаков тоже может вводить в заблуждение, вынуждая к совершению другой ошибки, ошибки неверия правде (правдивого человека обвиняют во лжи). Признаками обмана может ловко пользоваться мошенник, создавая у своей жертвы ошибочное убеждение в том, что попался на своей лжи. Этот прием постоянно используют игроки в покер (на их жаргоне он называется «ложным сигналом»). «Например, игрок может долго и осторожно кашлять, когда блефует. Его противник, считая себя проницательным, сразу же увяжет это покашливание с ситуацией блефа. И в решающий момент игры, когда ставки будут взвинчены

до предела, обманщик снова может начать покашливать – на этот раз уже не блефуя – и таким образом неожиданно вырвать победу у противника»[110].

В этом примере игрок в покер использует ошибку неверия правде, извлекая выгоду из того, что его считают обманщиком. Однако гораздо чаще человек, неверно идентифицированный как лжец, страдает, а не радуется. И некоторых людей считают лжецами вовсе не за лукавство, а за их причудливую манеру поведения и своеобразие речи. То, что для прочих может быть явным признаком обмана, для них таковым не является. И с этим ничего не поделаешь; надо помнить, что некоторые люди:

• говорят путанно и многословно;
• говорят с длинными или короткими паузами;
• совершают много речевых ошибок;
• используют в речи мало иллюстраций;
• часто выказывают признаки страха, страдания и гнева вне зависимости от того, испытывают они эти чувства на самом деле или нет;
• имеют склонность к асимметричным выражениям лица.

Поведение людей бесконечно разнообразно, и эти различия порождают не только ошибки неверия правде, но и ошибки веры лжи. Назвать говорящего правду, но постоянно путающегося и многословного человека лжецом – значит совершить ошибку неверия правде; назвать лгущего ловкого болтуна правдивым – значит впасть в ошибку веры лжи. Даже если речь последнего при обмане может оказаться несколько запутанной, он все равно способен избежать обнаружения, ибо речь его будет все-таки значительно более гладкой, чем у большинства людей.

Чтобы уменьшить вероятность ошибок, связанных с капканом Брокау, нужно стремиться *выносить суждения, основываясь только на изменениях в поведении подозреваемого.* Верификатор обязательно должен сравнить обычное поведение подозреваемого и его поведение после того, как подозрение в его адрес высказано открыто. Люди часто обманываются при первом знакомстве именно потому, что не имеют возможности сравнить и таким образом заметить изменения в поведении другого. Абсолютные суждения (например: он совершает так много манипуляций, значит, скрывает нечто неприятное) и вообще, как правило, оказываются неверными. Суждения же относительные (типа: он совершает больше манипуляций, чем обычно, значит, ему почему-то неудобно) представляют из себя единственную возможность уменьшить количество ошибок неверия правде, происходящих из-за индивидуальных различий в человеческом по ведении. Этой практике следуют и опытные игроки в покер, помня о своеобразных «сигналах» (признаках обмана) своих постоянных партнеров[111].

Если же верификатору нужно вынести суждение по первой встрече, то она должна длиться достаточно долго, для того чтобы он имел возможность понаблюдать и за обычным поведением подозреваемого. Для этого можно, например, попробовать сначала сосредоточиться на спокойных темах. Правда, бывает, что такая беседа невозможна, и для подозреваемого, который возмущается или боится, все окружение уже является стрессом. В этом случае всякий верификатор должен отчетливо сознавать, что может попасть в капкан Брокау.

Первые встречи особенно уязвимы для создания неверных суждений еще и потому, что существуют различия в том, как люди на них реагируют. Некоторые стараются вести себя соответственно обстановке, помня хорошо выученные правила приличия, и потому демонстрируют совершенно нетипичное поведение. У других первая встреча вызывает тревогу, и их поведе-

[110] Hayano D. M. Communicative Competence among Poker Players // Journal of Communication, 30, 1980, p. 117.
[111] Ibid., p. 115.

ние тоже нетипично, хотя и по другим причинам. Словом, если это возможно, верификатор должен основывать свои суждения на ряде встреч, чтобы как можно более тщательно проверить все аргументы, необходимые для окончательного вывода. Порой даже кажется, что обнаружить ложь проще, когда люди не просто знакомы, но близки; увы, это не всегда так. Любовники, члены семьи, друзья или близкие приятели могут обладать предубеждениями или просто закрывать на что-то глаза, а это, безусловно, мешает точному толкованию поведенческих признаков обмана.

Капкан Брокау не так опасен при толковании четырех следующих источников утечки информации: речевых и эмблематических оговорок, эмоциональных тирад и микровыражений. Для их оценки в сравнении нет необходимости, ибо они имеют смысл сами по себе. Вспомните пример из Фрейда, когда доктор Р. описывал якобы чей-то развод: «Я знаю одну няньку, которая привлекалась в качестве соответчицы по делу о разводе. Жена подала на мужа в суд и назвала ее соответчицей, и *он* получил развод». Конечно же, надо было знать законы о разводе того времени, чтобы по оговорке доктора Р. понять, что мужем в этой истории был он сам (единственным основанием для развода был адюльтер, подавать на развод могла только обманутая сторона, и только обманутая сторона получала в случае развода постоянное и вполне приличное содержание). Но даже и без знания этого оговорка «он» вместо «она» понятна и значительна сама по себе: доктор хотел, чтобы развод получил муж, а не жена. Оговорки – это не паузы, которые можно привлекать в качестве признаков только тогда, когда изменяется их количество; оговорки принимаются во внимание всегда, вне зависимости от частоты повторяемости.

То же относится к микровыражениям, эмблематическим оговоркам и тирадам – через них происходит утечка информации. Вспомните пример из моего эксперимента со студентами, когда девушка показала наседавшему на нее профессору палец (эмблематическая оговорка). Это не иллюстрации, которые можно оценить только сравнивая частоту их употребления в экстремальной и обычной ситуациях. Значение выставленного пальца в Америке и так всем известно. И поскольку это эмблематическая оговорка (то есть только часть того эмблематического движения, которое демонстрируется обычно), то показанный палец можно было смело толковать как обнаружение тех чувств, которые студентка хотела скрыть. Так же обстоит дело и с микровыражениями Мэри, пациентки психиатрической клиники, скрывавшей свои планы о самоубийстве; их можно было толковать без всяких предварительных наблюдений за ее поведением. Тот факт, что грусть выражалась частично, а не в полном объеме, показывал, что Мэри пыталась скрыть ее. Но хотя информация, получаемая благодаря оговоркам, тирадам и микровыражениям, и имеет смысл сама по себе, для полноты картины нужен, конечно же, и речевой контекст.

Эти четыре источника утечки информации не похожи на другие признаки обмана в одном отношении: здесь, чтобы избежать ошибок неверия правде, у верификатора нет необходимости в сравнении. Верификатору незачем и при первой встрече беспокоиться о неверном истолковании оговорок, микровыражений или тирад только потому, что его собеседник может оказаться человеком, который вообще демонстрирует их часто. Даже наоборот – верификатору, можно сказать, повезло, если подозреваемый оказался тем человеком, который склонен к оговоркам, тирадам или микровыражениям. Однако, если в этом случае и нет необходимости в предварительном знакомстве для избежания ошибок неверия правде, меры предосторожности для снижения вероятности ошибок веры лжи остаются прежними. Тем более что и отсутствие этих или любых иных признаков обмана не может быть однозначно истолковано как свидетельство того, что человек говорит правду. Ведь далеко не каждый лжец допускает оговорки, микровыражения или тирады.

Итак, мы рассмотрели пока только один источник ошибок в обнаружении лжи – результат невнимательного отношения к индивидуальным различиям в поведении подозреваемого, то

есть капкан Брокау. Другим не менее серьезным источником беспокойства, ведущим к совершению ошибок неверия правде, является ошибка Отелло. Она случается тогда, когда верификатор не верит правдивому, испытывающему стресс человеку. Любая из эмоций, касающихся лжи (см. главу 2) и приводящих к утечке информации, может испытываться и по другим причинам в те моменты, когда честного человека подозревают во лжи. Правдивые люди часто боятся, что им не поверят, и страх, испытываемый ими из-за этого, очень легко спутать с боязнью разоблачения лжеца. Иные люди так сильно чувствуют себя виноватыми совершенно по другим поводам, что это ощущение может всплыть в любой момент, особенно если их заподозрили в обмане или в совершении чего-либо незаконного. И признаки такой вины легко спутать с угрызениями совести, порой возникающими у лжеца. Кроме того, правдивые люди могут испытывать по отношению к тем, кто их обвиняет, сильное презрение или возбуждение, или даже наслаждение в предвкушении того, что все обвинения скоро окажутся ложными, – а эти эмоции легко принять за восторг надувательства. Также запросто могут испытывать как обманщики, так и честные люди, находящиеся под подозрением, и все остальные чувства, несмотря на то что источники всех этих чувств будут совершенно различными; любой лжец и любой говорящий правду может испытывать удивление, гнев, разочарование, страдание или отвращение как по отношению к предъявленному обвинению, так и к самому верификатору.

Я назвал это ошибкой Отелло, ибо сцена из трагедии Шекспира являет собой, пожалуй, самый блестящий и самый известный ее пример. Мавр только что обвинил жену в измене с Кассио и потребовал полного признания; в противном случае пригрозил смертью за чудовищное предательство. Дездемона просит привести Кассио, чтобы тот мог засвидетельствовать ее невиновность, на что муж сообщает ей, что тот уже убит им. Тогда она понимает всю безысходность своего положения: доказать невиновность невозможно, Отелло все равно убьет ее.

Дездемона:
Беда!
Он ложно оклеветан, я погибла.

Отелло:
Распутница, как смеешь ты при мне
Рыдать о нем?

Дездемона:
Сошли меня в изгнанье,
Но жить оставь!

Отелло:
Обманщица, умри![112]

Отелло считает, что страх и страдание Дездемоны являются реакцией на известие о смерти любовника, и это только подтверждает его уверенность. Отелло не понимает того, что, будучи невиновной, жена тоже может выказывать эти же самые эмоции: страдание и отчаяние, из-за одного лишь его неверия, из-за невозможности оправдаться и быть испуганной перед неминуемой смертью. Дездемона может плакать о своей жизни, о своем горе, о том, что Отелло больше не верит ей, а не о потерянном любовнике.

Ошибка Отелло является отличным примером и того, как *предвзятые мнения* могут создавать у верификатора предубежденные суждения. Отелло убежден в неверности жены еще до того, как приходит в спальню, и потому игнорирует любые иные объяснения ее поведения,

[112] Шекспир В. Отелло, акт 5, сцена 2. (Перевод Б. Пастернака. – *Прим. ред.*)

не считает, что они могут доказывать и совершенно обратное. Он ищет только подтверждения своих подозрений, даже и не пытаясь на самом деле проверить, действительно ли Дездемона виновна. Отелло, конечно же, являет собой крайний пример, однако предвзятые мнения очень часто приводят к неправильным выводам, вынуждая верификатора пренебрегать соображениями, возможностями или фактами, не соответствующими его уже сложившейся точке зрения. Отелло мучается из-за лжи любимой жены, но это отнюдь не заставляет его пойти в другом направлении и попытаться оправдать ее. Он толкует поведение Дездемоны только в отношении подтверждения подозрений, как бы ни были они на самом деле болезненны.

Такие предвзятые мнения, искажающие суждения и ведущие к совершению ошибок неверия правде, могут происходить по многим причинам. Убежденность Отелло в неверности жены была работой Яго, его смертельного врага, стремящегося ради собственной выгоды к падению мавра и потому создающего и питающего самые черные его мысли. Но ведь Яго мог бы и не преуспеть в своих намерениях, если бы Отелло не был столь ревнив. А ревнивым людям иногда не требуется даже Яго – их ревность загорается сама по себе и толкает на любые действия, только бы подтвердить самые худшие опасения и уличить в обмане весь мир. Из недоверчивых людей получаются ужасные верификаторы, поголовно подверженные ошибкам неверия правде. Легковерные же люди, как правило, впадают в противоположную крайность и постоянно совершают ошибки веры лжи, порой даже не подозревая, что их обманывают.

Но когда ставки высоки, когда ложь подозреваемого может стоить очень дорого, тогда к неверным выводам часто приходят даже и далеко не ревнивые люди. Когда верификатор рассержен или боится унижения, которое ждет его в случае, если оправдаются самые худшие его подозрения, он может игнорировать все, что могло бы разуверить его, и стремится как раз к тому, что только увеличит его страдания. Он скорее согласится принять унижение сейчас, чем впоследствии, когда вдруг обнаружится, что он все-таки был не прав. Лучше пострадать сейчас, чем продлить пытку неведения. Беспочвенно ревнующий муж гораздо сильнее боится поверить лжи, чем не поверить правде. Но выбор здесь делается не рационально; верификатор сам становится жертвой того, что я называю *вспышкой ослепления*. Эмоции выходят из-под контроля и требуют все новой и новой пищи; не слабея со временем, как это происходит в обычных случаях, а, наоборот, усиливаясь. В ход идет все, что питает эти ужасные чувства и увеличивает их разрушительную силу. Находящегося в таком эмоциональном аду человека трудно чем-либо переубедить – он сам уже не желает ничего другого и всеми своими действиями лишь усиливает свои переживания, каковы бы они ни были, превращая страх в ужас, гнев – в ярость, неприязнь – в отвращение, а страдание – в горе. Эта вспышка поглощает все, что попадается на ее пути: предметы, мысли, любимых и самое себя, – и никто обычно толком не знает, из-за чего она возникла и когда закончится. Известно только то, что существуют люди, подверженные таким вспышкам ослепления в большей степени, чем другие. И такие люди, безусловно, являются чудовищными судьями, во всем видящими только то, что приносит лишь все большие и большие страдания.

Но в целом совершение ошибок неверия правде (то есть вера в несуществующий обман) происходит не из-за вспышек ослепления, ревности или какого-нибудь Яго. В большинстве случаев люди склонны подозревать обман потому, что обман является наиболее впечатляющим и удобным объяснением загадочного и ставящего в тупик мира. Вот что пишет человек, 28 лет проработавший в ЦРУ: «Люди вообще предпочитают все объяснять обманом, поскольку такое объяснение вполне рационально. Когда другие объяснения недоступны (причем часто лишь из-за того, что мы просто чего-то не знаем или сами уже нагородили кучу ошибок), обман представляется самым удобным и простым из них. Удобным потому, что офицеры разведки вообще очень уязвимы в вопросах правды и лжи и обнаружение обмана часто принимают за показатель тщательного логического анализа… Простым же потому, что на практике почти

любой факт можно истолковать как свидетельство обмана. Ведь все мы прекрасно знаем, что, если уж кто-то заподозрил обман, разуверить его в этом практически невозможно»[113].

И эти наблюдения верны не только по отношению к работе полиции или разведки. Стоит только кому-либо посчитать, что его ребенок, отец, друг или партнер вышел из доверия, ошибки неверия правде становятся практически неизбежными; обман подозревается везде и всюду, ибо человек пытается объяснить необъяснимое. Потому что, раз возникнув, предвзятое мнение начинает методично отсекать всю информацию, которая могла бы опровергнуть его.

Верификатор должен *стремиться ясно отдавать себе отчет в возможности собственного предвзятого отношения к подозреваемому.* И не важно, каким именно образом эти предвзятые мнения появляются: благодаря характеру человека, вспышке ослепления, усталости, потребности избавиться от неуверенности, прошлому опыту, сведениям и соображениям других; если они осознаны и поняты, у верификатора еще есть шанс победить их и избавиться от одностороннего толкования фактов. В крайнем случае верификатор способен хотя бы понять, что является жертвой своих же предубеждений, и не выносить поспешных суждений о подозреваемом.

Верификатор никогда не должен забывать *о возможности того, что эмоция является не признаком обмана, а лишь реакцией на подозрение в нем.* Верификатор должен обосновать, какие эмоции скорей всего будет испытывать подозреваемый не только тогда, когда лжет, но, что более важно, когда говорит правду. При этом не следует забывать и того, что далеко не всякий лжец обязательно будет испытывать во время обмана какие-либо чувства, как и правдивый не всегда будет эмоционально возбужден из-за незаслуженного обвинения. В главе 2 мы рассмотрели, как установить, что именно испытывает подозреваемый: боязнь разоблачения, угрызения совести или восторг надувательства. Теперь давайте рассмотрим, как верификатор может определить эмоции, которые испытывает человек правдивый.

Здесь сразу же следует сказать, что верификатор может оценить эти чувства только на основе знания личности самого подозреваемого. В начале этой главы я говорил о том, насколько важно для снижения числа ошибок, основанных на первом впечатлении, предварительное знакомство и знание того, как может меняться поведение человека в зависимости от обстоятельств. Теперь нам требуется совершенно другой род знания. Верификатору нужно знать эмоциональные характеристики подозреваемого, для того чтобы не считать признаками обмана проявления подлинных эмоций подозреваемого. Далеко не все, когда их вдруг заподозрят во лжи или противоправных действиях, склонны испытывать страх, вину, гнев и так далее. Это во многом зависит от личности подозреваемого.

Человек, уверенный в собственной непогрешимости, будучи обвиненным во лжи, может возмутиться, но не испытает при этом ни страха, ни вины. Пугливый, неуверенный в себе и привыкший к неудачам, может испугаться, но не почувствует ни вины, ни возмущения. А о тех, кто ощущает себя и так постоянно виноватым во всем, мы уже говорили немного выше; такие люди редко испытывают страх, гнев, удивление, страдание или возбуждение. Словом, верификатор не должен *считать эмоции верным признаком обмана, даже если подозреваемый демонстрирует именно те эмоции, которые обычно выказывает лжец.* Разные люди одни и те же вещи переживают по-разному.

Во многом зависит это и от того, в каких отношениях подозреваемый находится с верификатором. Отец из «Мальчика Уинслоу» знал, что Ронни считает его справедливым. Он никогда незаслуженно не обвинял его и не наказывал. И благодаря таким отношениям отцу не нужно было сомневаться относительно признаков страха. У мальчика не было причин бояться, что ему не поверят; единственное, чего он мог бояться, это разоблачения. У людей, которых

[113] Heyer R. J. Cognitive Factors in Deception and Counterdeception // Strategic Military Deception. Ed. Daniel D. C. & Herbig K. L. New York: Pergamon Press, 1982, p. 59.

часто незаслуженно обвиняют, которым постоянно не верят, когда они говорят правду, устанавливаются с другими очень двусмысленные отношения, в результате чего и признаки страха становятся двусмысленными. Жена, которую постоянно обвиняют в изменах и подвергают за это словесному или физическому оскорблению, будет бояться вне зависимости от того, говорит она правду или нет. Ее муж, помимо всего прочего, утратил возможность верного использования признаков страха. Верификатор также не должен считать эмоцию верным признаком обмана, если его отношения с подозреваемым могут заставить последнего выказывать ее, даже говоря правду.

При первой встрече, несмотря на отсутствие прошлого опыта, человека тоже можно заподозрить во лжи. Например, один приятель может подумать, что другой скрывает факт своей женитьбы, или ищущий работу может посчитать, что работодатель обманывает его, уверяя, что для принятия решения ему нужно побеседовать еще с несколькими кандидатами; преступник может подозревать следователя в том, что тот намерен вынудить сознаться его сообщника и тем самым повернуть доказательства против него самого. Покупатель может заподозрить агента по недвижимости в том, что тот пытается завысить цену, когда говорит, что хозяин даже не будет рассматривать предложение с такой низкой ценой. Без предварительного общения с подозреваемым верификатор всегда будет лишен основы и потому полон сомнений, ибо ни информация о личности подозреваемого, ни информация о его манере поведения не помогут верификатору точно квалифицировать характер проявляемых в данный момент эмоций. Обеспечить надежную основу для оценки этих эмоций может только знание того, что подозреваемый ожидает от верификатора.

Однако подобные ожидания четко сформулированы далеко не у каждого подозреваемого; и далеко не каждый, у кого они есть, их проявит. Предположим, что подозревают человека, имеющего доступ к секретной информации. Подозревают, поскольку его видели вместе с теми, кого считают советскими агентами. У него никогда не было никаких контактов с агентами ФБР – и потому нет и никаких ожиданий в их отношении. Если он верит, что ФБР никогда не совершает ошибок и всегда поступает честно, то нет оснований сомневаться в признаках страха и можно смело интерпретировать их как боязнь разоблачения. Но если он считает, что ФБР – заведение весьма идиотское, созданное лишь для фабрикования гнусных улик, тогда в признаках страха стоит все-таки очень и очень усомниться. Человек может просто-напросто очень бояться того, что ему не поверят. Верификатор не должен *считать эмоцию верным признаком обмана, если ожидания могут вынудить подозреваемого демонстрировать ее, даже говоря правду.*

До сих пор я говорил только об ошибках, возникающих благодаря чувствам людей, незаслуженно обвиненных во лжи. Но бывает и так, что их эмоциональные реакции, наоборот, проясняют ситуацию, помогая отличить их от лжецов. Путаница начинается тогда, когда и говорящий правду, и обманщик могут эмоционально одинаково реагировать на подозрение; ясность же – когда их реакции наверняка должны быть различными, и правдивый, оказавшись под подозрением, будет испытывать одни чувства, лжец – совершенно другие.

Например, «Мальчик Уинслоу». Его отец располагал обширной информацией (он знал характер своего сына и имел большой опыт общения с ним), что давало ему возможность очень точно оценить, как именно должен чувствовать себя его сын, говоря правду, и как – обманывая. Он знал, что Ронни не психопат и не прирожденный лжец, не страдает от чувства неизбывной вины и разделяет отцовские ценности. А значит, в случае лжи должен страдать от сильных угрызений совести. Напомню, ложь заключалась бы в отрицании кражи. Отец знал и то, что его сын в случае совершения преступления испытывал бы колоссальное чувство вины вне зависимости от того, лгал бы он при этом или нет. Итак, если Ронни на самом деле совершил кражу и утаил это, его могли выдать два очень сильных чувства: вина за свою ложь и вина за преступление. А если бы Ронни, отрицая кражу, говорил правду, то никакой вины не испытывал бы.

Кроме того, отец знал, что сын ему полностью доверяет; их прошлые отношения не давали Ронни повода усомниться в искренности отца. Таким образом, Ронни мог не бояться, что ему не поверят. Чтобы усилить боязнь разоблачения, отец как настоящий оператор детектора лжи постарался убедить сына в силе собственных возможностей: «…если ты мне солжешь, я все равно узнаю это, потому что ложь между мной и тобой невозможна. Я узнаю правду, Ронни. Подумай об этом, прежде чем решишься отвечать». И Ронни, основываясь, вероятно, на прошлом своем опыте, поверил в сказанное отцом, в результате чего мог очень бояться оказаться пойманным на лжи. И, наконец, отец предложил ему в случае признания прощение: «Я не буду сердиться на тебя, Ронни, в том случае, если ты скажешь мне правду». Этим утверждением отец поднял ставку очень высоко; если бы Ронни солгал, он стал бы объектом отцовского гнева и к тому же был бы сильно пристыжен, если бы действительно украл и отрицал это. Отец мог бы сказать еще и о том, что прекрасно понимает, как легко поддаться подобному соблазну, и объяснить, что главное – не скрывать сделанное, а честно во всем признаться.

Предположив, какие эмоции должен испытывать Ронни в случае лжи (страх и вину) и имея большой предшествующий опыт общения с мальчиком, позволяющий увидеть всякое несоответствие обычному поведению сына, отцу все же следовало сделать еще один шаг, дабы уменьшить возможность ошибки в толковании поведения своего сына. Надо было добиться полной уверенности в том, что, говоря правду, Ронни не будет испытывать ни одной из тех эмоций, которые походят на страх или вину. Ведь мальчик мог рассердиться на учителя за ложное обвинение в краже, и тогда следовало бы усомниться в признаках страха, возникающих при упоминании о школе; к тому же мальчик мог чувствовать настоящее горе из-за того, что попал в такую переделку, и эта горечь могла отразиться на всем его поведении. И тогда отец мог, приняв эти проявления за чувства страха или вины, истолковать эти признаки как свидетельства лжи, хотя гнев и горе могли одинаково проявляться и в том случае, если бы Ронни говорил правду.

Но даже когда обстоятельства очерчены столь четко (известно, какие эмоции должен выказывать подозреваемый в случае обмана и в случае правды), истолкование поведенческих признаков обмана может таить в себе немало опасностей. *В поведении, как правило, проявляется не одна, а много эмоций, и если одна из них указывает на то, что подозреваемый лжет, а другая – что говорит правду, в них надо усомниться.* Таблицы 1 и 2 приложения предлагают ключ, позволяющий определять, какие именно эмоции стоят за различными поведенческими признаками.

Предположим, отец заметил, что Ронни покрывается испариной и судорожно сглатывает слюну. Эти признаки ничего ему не дали бы, поскольку они одинаково свидетельствуют как о положительных, так и об отрицательных эмоциях. В случае лжи они свидетельствовали бы о чувствах вины или страха, а в случае правды – о гневе или горе. Если бы мальчик демонстрировал много манипуляций, в них тоже оказалось бы мало проку, поскольку количество манипуляций возрастает при любой эмоции. Но даже признаки исключительно отрицательных эмоций, например понижение голоса, тоже надо было поставить под сомнение. Тон мог понизиться из-за чувства вины, и это являлось бы признаком обмана; но это же самое могло случиться и из-за печали или страдания – а Ронни мог очень страдать вне зависимости от того, лгал он или говорил правду. Признаком обмана можно считать только то поведение, которое выказывает страх или вину, а не гнев, печаль или страдание. Поведение же, выдающее гнев или страдание, а не страх или вину, должно истолковываться как признак честности. Изучение табл. 1 и 2 показывает, что вне зависимости от того, лгал Ронни или нет, он мог выказывать следующие признаки обмана: речевые и эмблематические оговорки, микровыражения и движения верных лицевых мышц. Только это дает информацию, на основе которой можно с достаточной точностью отличить страх или вину от гнева или страдания. И если бы Ронни заставили пройти испытание на детекторе, вряд ли из этого что-нибудь получилось. Детектор

только отмечает степень возбуждения и не раскрывает характера эмоций. Ронни, как виновный, так и невиновный, все равно был бы эмоционально возбужден. Изучив работу детектора, я установил, что его точность едва ли превышает результат случайного угадывания, хотя ошибки неверия правде присутствовали лишь в небольшом количестве исследований. Но все это мы обсудим в следующей главе.

Оценить, какие эмоции будет испытывать говорящий правду и как они будут отличаться от эмоций лгущего, весьма непросто, что я и попытался показать на примере «Мальчика Уинслоу». Это требует наличия хорошей информации о подозреваемом, которой, как правило, на практике не хватает. Но даже при наличии исчерпывающей информации уличить лжеца удается далеко не всегда. Может оказаться, что и обманывая, и говоря правду подозреваемый испытывает одну и ту же эмоцию, как это было в примере с Дездемоной. Но даже когда предполагаются разные эмоции, оценке может помешать двусмысленность поведенческих признаков. К тому же никто никогда не будет выражать эмоции настолько отчетливо, что по ним сразу же можно будет отличить лгущего человека от правдивого. Во всех приведенных мной примерах явно не хватало знания, необходимого для оценки эмоций подозреваемого; одна и та же эмоция испытывалась и в случае обмана, и при отсутствии такового; или же эмоции были разными, зато поведенческие признаки двусмысленными, и верификатор не мог их использовать [114].

И только полное понимание всех этих трудностей может помочь верификатору избегать ошибок неверия правде и видеть свою уязвимость для ошибок веры лжи. Разумеется, иногда даже простой анализ того, какие эмоции будет испытывать лжец, а какие человек, говорящий правду, может помочь вычислить лжеца. В примере с «Мальчиком Уинслоу» такой анализ выделил признаки, однозначно являющиеся признаками честности (или обмана), чем упростил задачу и помог идти в нужном направлении.

Все эти возможные ошибки и меры предосторожности касались пока лишь тех ситуаций, когда обвинение уже предъявлено подозреваемому. В жизни же бывает и так, что говорящие правду люди и не подозревают о том, насколько тщательно изучается каждое их слово, каждый жест и каждое выражение лица. А бывает и наоборот: правдивым людям кажется, что их подозревают, тогда как на самом деле ничего подобного нет. Лжецы тоже не всегда знают, подозревает жертва об их обмане или нет. Порой самое утонченное извинение, призванное предотвратить всякую возможность подозрения, может вызвать совершенно обратный эффект. Жертвы, заподозрившие обман, сами могут начать лгать, скрывая это подозрение и усыпляя собеседника ложными реакциями. Или бдительность обманщика усыпляют по другим причинам. Например, в контрразведке, когда шпион уже раскрыт, разоблачение всячески скрывается для того, чтобы иметь возможность дезинформировать противника. А кто-то скрывает разоблачение лишь для того, чтобы насладиться переменой ролей и посмотреть, как обманщик продолжает плести свою паутину и не подозревает о том, что уже сам стал жертвой.

Ситуация, когда человек не знает о том, что его подозревают, имеет для верификатора как выгодные, так и невыгодные стороны. Не зная о подозрении, лжец может не скрывать своих трюков, не извиняться, не репетировать линию поведения, не предугадывать вопросов – словом, не принимать никаких мер предосторожности. По прошествии времени, когда жертва будет, по его мнению, полностью запутана во лжи, он может даже расслабиться настолько, что одна только самонадеянность выдаст его с головой. Впрочем, ситуация несколько омрачается тем, что лжец, самонадеянный до беспечности, скорее всего, не будет испытывать боязни разоблачения, так что ошибки беспечности верификатор покупает ценой ошибок, сделанных из-за боязни разоблачения. Но верификатор теряет в этом случае не только поведенческие признаки обмана, происходящие из-за боязни, – пропадает дезорганизующий эффект страха,

[114] Напомню, что существуют и другие признаки обмана, которые не являются следствием эмоций, – это речевые и эмблематические оговорки и тирады.

который мог бы спутать первоначальные планы обманщика. И возможно, самой тяжелой потерей для верификатора является в этом случае та буря эмоций, которая порой возникает от боязни попасться, а без нее вряд ли и вообще возможно спровоцировать лжеца на признание.

Росс Маллэни, специалист в области подготовки следователей, отстаивает так называемую стратегию троянского коня, которая заключается в том, что полицейский притворяется полностью доверяющим подозреваемому, давая ему тем самым возможность разговориться и запутаться в собственных же хитросплетениях. В таком случае, как утверждает Маллэни, даже при снижении боязни разоблачения подозреваемый склонен совершать заметные ошибки: «Полицейский способствует развитию обмана, раскручивая уже полученные подробности и подталкивая подозреваемого вперед. Говоря откровенно, он тоже обманывает… Но повредить делу такая ложь не может. Если полицейский ошибся в своих подозрениях с самого начала и подозреваемый вовсе не лжет, то такая техника расследования не приведет ни к какой несправедливости. Бояться ее следует только лгущему»[115].

Эта стратегия является прямой реминисценцией совета Шопенгауэра: «Подозревая, что кто-нибудь лжет, притворимся, будто мы верим ему; тогда он становится наглым, лжет еще больше, и маска спадает»[116].

В то время как утверждение, что вера обманщика в отсутствие подозрений снижает боязнь разоблачения, вполне обосновано, трудно сказать, насколько эта же вера влияет на другие связанные с ложью чувства. Некоторые лжецы могут испытывать усиление угрызений совести за свой обман, особенно когда имеют дело с доверчивой жертвой, другие же могут вовсе не испытывать их, объясняя это тем, что, пока жертва находится в неведении, она и не мучается, а значит, ей и не причиняют никакого вреда. Такие обманщики могут верить в то, что их ложь мотивирована в первую очередь добротой, объясняя ее лишь жалостью к чувствительности жертвы. Восторг надувательства тоже может то усиливаться, то уменьшаться. Надувательство ничего не подозревающей жертвы может стать особенно сладостным, сопутствуя чувству презрения; а надувательство жертвы, заподозрившей обман, гораздо острей из-за присутствия в нем вызова.

Таким образом, невозможно предсказать, когда лжец станет совершать больше промахов: когда его жертва спокойна или когда она что-то подозревает. Конечно, всегда есть шанс, что подозрения беспочвенны и подозреваемый честен. Но проще ли определить, говорит подозреваемый правду или лжет, если он не знает о существовании подозрения? Если он не знает этого, он и не боится того, что ему не поверят; нет у него и гнева или страдания из-за того, что его подозревают несправедливо, и даже для снедаемого чувством вины не представится возможности вести себя так, будто он сделал что-то плохое. Но все это хорошо лишь постольку поскольку, ибо признаки любой из этих эмоций могут быть с легкостью истолкованы как признаки обмана, в то время как на самом деле будут изобличать лишь вполне честного человека, незаслуженно заподозренного во лжи. Увы, это приобретение покупается ценой уже упоминавшейся потери; ведь некоторые чувства относительно лжи, которые и создают признаки обмана (в частности, боязнь разоблачения), будут явно слабей в том случае, если не знающий о подозрении действительно лжец. Если человек не знает о существовании подозрения в его адрес, верификатор обычно совершает меньше ошибок неверия правде, поскольку признаки эмоций в этом случае, скорей всего, являются признаками обмана; однако здесь возрастает возможность ошибок веры лжи, потому что чувства обманывающего обычно недостаточно сильны, чтобы выдать обманщика. Когда же о подозрении известно, все происходит наоборот: больше ошибок неверия правде и меньше – веры лжи.

---

[115] Mullaney R. The Third Way – The Interroview. Unpubl. mimeograph, 1979.

[116] Шопенгауэр А. Афоризмы житейской мудрости (глава «О нашем поведении относительно других»). Перевод под общей ред. А. А. Гусейнова и А. П. Скрипника. (*Прим. ред.*)

Положение верификатора в ситуации, когда подозреваемый не знает о тяготеющем над ним подозрении, осложняется и еще двумя проблемами. Первая: у верификатора может не быть выбора; далеко не каждая ситуация позволяет жертве скрыть свои подозрения. Но даже когда это возможно, далеко не каждый станет их скрывать и не каждый начнет обманывать, дабы поймать обманщика. Кроме того, далеко не каждый верификатор обладает талантом лжи в такой мере, чтобы успешно поддерживать обман.

Вторая проблема гораздо тяжелее. Пытаясь скрыть свои подозрения, верификатор рискует не преуспеть в этом – да так, что и сам того не заметит. Рассчитывать же на правдивость своего оппонента в этом случае было бы безумием! Некоторые лжецы могут хладнокровно продолжать свое дело, заметив, что жертва что-то заподозрила, а поняв, что жертва хочет скрыть свои подозрения, даже начать лгать еще охотней. Лжец может прикинуться оскорбленным праведником из-за того, что жертва не только не высказывает прямо своих подозрений, но еще и таким недостойным образом лишает его последней возможности самому признаться во всем. Правда, такая игра весьма редко выглядит убедительно, но на какое-то время может все же напугать жертву.

Однако не все обманщики настолько наглые, некоторые просто не покажут вида, что о чем-то догадались, чтобы выиграть время и замести следы или приготовить достойное отступление. К несчастью, скрыть подобную догадку способен не только лжец; правдивые люди тоже могут утаить обнаруженное ими подозрение в свой адрес. И делают они это по множеству разнообразных причин. Одни – для того, чтобы избежать сцен, другие – чтобы выиграть время и собрать доказательства в свою защиту, третьи – чтобы предпринять некие ходы, которые заставят подозревающих решить дело в их пользу, и т. д.

Одно из самых сильных преимуществ знания о существующих в твой адрес подозрениях – возможность избежать топкого болота неуверенности. Причем даже если жертва знает, что ей не удалось скрыть от верификатора свою догадку, все равно правдивый человек, равно как и лжец, могут попытаться скрыть любые свои чувства относительно этого понимания.

Поскольку подозрение стало известно, лжец может захотеть скрыть боязнь разоблачения, а говорящий правду – страх перед тем, что ему не поверят, гнев или страдание, возникшие вследствие этого подозрения, не подумав о том, что эти чувства могут быть неверно истолкованы. Увы, если бы только лжецы пытались скрывать свои чувства, насколько проще было бы обнаруживать обман! Хотя и в этом случае нашлись бы ловкачи, которые научились бы, наоборот, выказывать нужные чувства…

Другое преимущество незнания жертвы о подозрении заключается в возможности применения в этом случае так называемого теста на знания виновного. Дэвид Ликкен, психолог-физиолог, критикующий использование детектора лжи, убежден, что этот тест может значительно улучшить точность результатов. Тест на знания виновного производится следующим образом: следователь спрашивает подозреваемого не о том, совершил ли он какое-либо конкретное преступление, а о том, что может знать только действительно виновный. Предположим, кого-то подозревают в убийстве (у подозреваемого есть причина совершить преступление, его видели неподалеку от места преступления и т. д.). В этом случае можно попытаться восстановить картину, которая в подлинном виде известна только следователю и только действительно виновному. Например, у подозреваемого могут спросить: «В каком положении находился убитый – лицом вниз, лицом вверх или на боку?» После каждой части вопроса подозреваемый должен сказать «нет» или «я не знаю». Тот, кто действительно совершил убийство, знает, что убитый лежал, например, лицом вверх. В своих лабораторных исследованиях Ликкен обнаружил, что у человека, обладающего знанием виновного, при упоминании истинного положения дел тут же происходят изменения в ВНС, фиксируемые детектором; в то время как невиновный на все вопросы реагирует одинаково. И, несмотря на любые попытки виновного

скрыть факт своего знания, в случае применения этой техники детектор обязательно обнаруживает обман[117].

Преимущество этого теста заключается в том, что при его применении все не обычные реакции невиновного человека никак не относятся к тому, в чем именно его заподозрили. Даже если он опасается, что ему не поверят, или разгневан, или страдает из-за того, что попал в столь тяжелую ситуацию, все равно возможность того, что невиновный сильней всего эмоционально отреагирует на «лицом вверх», практически равна случайности. А таких вопросов задается немало. Короче говоря, тест на знания виновного устраняет самую большую опасность, существующую при попытках обнаружения лжи, – ошибку неверия правде, происходящую из-за того, что чувства заподозренного во лжи, но говорящего правду человека, путают с чувствами лжеца.

К несчастью, эта многообещающая техника обнаружения лжи еще не стала предметом обширных научных исследований, и ее точность до сих пор под вопросом, ибо несколько проведенных на эту тему исследований не подтвердили той абсолютной точности, которую предполагал Ликкен в своей первоначальной работе. Недавнее заключение БТО[118], касающееся использования детектора лжи, отмечает, что «тест на знания виновного показывает более низкий уровень процентного отношения выявленных виновных, чем другие, обычно применяемые детекторные техники». Было выявлено, что при его применении относительно высока доля ошибок веры лжи, зато низок уровень ошибок неверия правде[119].

Кроме того, тест на знания виновного имеет весьма ограниченное применение где-либо, кроме уголовных расследований. Слишком уж часто человек, предполагающий, что стал жертвой обмана, не обладает той информацией, которая есть у лжеца, а без этого проведение теста бессмысленно. В романе Апдайка «Давай поженимся» Руфь знает, что у нее роман, и знает с кем. У Джерри, ее мужа, есть только подозрения, и поскольку он не владеет информацией, доступной только виновному, то и не может применить тест на знания виновного. Чтобы применять его, верификатору необходимо точно знать, что произошло, и сомневаться только в том, кто это сделал.

Также если верификатор лишь предполагает, как все произошло, тест этот не может применяться для того, чтобы выяснить действительную картину происшествия. Он требует абсолютной уверенности со стороны верификатора во всем, что касается происшествия, кроме исполнителя. Если же неизвестно ни то, что именно сделал виновный, ни то, что он при этом чувствовал, – если верификатору неизвестны все обстоятельства дела, применять тест на знания виновного нельзя.

---

117 Для более подробного ознакомления с работой теста на знания виновного при применении детектора лжи в уголовных расследованиях см.: Lykken D. A Tremor in the Blood. New York: McGraw Hill, 1981.

118 БТО – Бюро Технологической Оценки (*англ.* OTA – Office of Technology Assessment). Подробнее о деятельности БТО см. следующую главу.

119 Scientific Validity of Polygraph Testing: A Research Review and Evaluation // A Technical Memorandum. Washington D. C.: U. S. Congress, Office of Technology Assessment, OTA-TM-H-15, November 1983.

Меры предосторожности, необходимые при истолковании поведенческих признаков обмана

Оценка поведенческих признаков обмана таит в себе немало опасностей. В списке, приводимом ниже, я подытожил все меры пред осторожности, которые необходимо принять, дабы снизить возможность совершения ошибок при их истолковании. Верификатору нужно постоянно оценивать *вероятность* того, насколько жест или выражение может говорить о лжи или правде: полная уверенность возможна очень редко. Подозреваемый обычно сознается только в том случае, когда противоречивые эмоции явно читаются на его лице (макровыражения) или часть скрываемой информации прорывается в тираде.

1. Попытайтесь точно уяснить себе основу любых ваших догадок (или интуиции) о том, лжет человек или нет. Осознав то, как *вы* истолковываете поведенческие признаки обмана, вы научитесь обнаруживать собственные ошибки и понимать, есть у вас возможность вынести правильное суждение или нет.

2. Помните, что при обнаружении обмана существуют две опасности: неверие правде (когда говорящего правду принимают за лжеца) и вера лжи (когда лжеца считают говорящим правду). Полностью избежать этих ошибок невозможно, поэтому тщательно рассмотрите все последствия любой из этих ошибок.

3. Отсутствие признаков обмана еще не является доказательством правды; некоторые лжецы вообще не допускают никаких промахов. Но и наличие признаков обмана еще не свидетельствует о лжи; некоторые люди чувствуют себя не в своей тарелке или виноватыми, даже когда говорят чистую правду. Но можно снизить опасность капкана Брокау, возникающую из-за индивидуальных различий в поведении, если строить свои суждения на основе *изменений* в поведении подозреваемого.

4. Внимательно поразмыслите, нет ли у вас каких-нибудь предубеждений в отношении подозреваемого, и если таковые имеются, то как они могут помешать вынесению правильного суждения. Не пытайтесь судить о том, лжет человек или нет, если охвачены ревностью или подверглись вспышке ослепления. Избегайте соблазна заподозрить ложь только потому, что у вас нет никаких других приемлемых объяснений этих же событий или поступков.

5. Никогда не забывайте о возможности того, что признак эмоции – это не признак обмана, а лишь показатель того, как человек реагирует на подозрение во лжи; ни в коем случае не привыкайте воспринимать эмоции как верный признак обмана, особенно если вы не очень хорошо осведомлены о характере подозреваемого, о его ожиданиях и незнакомы с ним.

6. Имейте в виду, что многие признаки обмана строятся не на одной, а на нескольких эмоциях, и всегда стоит хорошенько подумать, прежде чем выносить суждение, особенно если одна из этих эмоций говорит о том, что подозреваемый лжет, а другая – что говорит правду.

7. Поразмышляйте и о том, знает ли человек о подозрениях в свой адрес или нет, и не забывайте, что потери и приобретения будут неизбежны в обоих случаях.

8. Если вы располагаете информацией, которая может быть доступна только действительно виновному, попытайтесь применить тест на знания виновного.

9. Никогда не делайте окончательного вывода о том, лжет человек или нет, только на основании собственной интерпретации поведенческих признаков обмана. Они должны служить лишь предупреждением о том, что необходимы более подробная информация и более глубокое расследование. Поведенческие признаки, как и показания детектора лжи, никогда не могут быть абсолютными доказательствами сами по себе.

10. Используйте контрольные вопросы из табл. 4 приложения, чтобы оценить ложь, лжеца и самого себя как верификатора, а также вероятность вынесения правильного суждения или совершения ошибки.

Попытки обнаружить ложь с помощью детектора тоже таят в себе много опасностей. И хотя сейчас я рассматривал поведенческие признаки обмана, а не детектор, и, соответственно, широкий спектр ситуаций, когда люди могут лгать или оказаться заподозренными во лжи, а не узкие границы испытаний на детекторе, в следующей главе я займусь именно им. Ведь детектор используется во множестве ответственных ситуаций: в контрразведке, в уголовных расследованиях, а в последнее время все больше и больше в бизнесе; и хочется верить, что мой анализ лжи, воспроизведенный в этой и предыдущих главах, сможет помочь лучше разобраться в сильных и слабых сторонах детектора. Кроме того, рассмотрение проблем, связанных с работой детектора, поможет верификатору лучше понять опасности, возникающие при работе с поведенческими признаками. И наконец, мы рассмотрим самый интересный и практический вопрос: что дает более точные результаты – детектор лжи или поведенческие признаки?

Глава 6
Детектор лжи в качестве верификатора

Большой вклад в наши исследования внес один офицер полиции из штата Калифорния. Он казался истинным воплощением полицейского: знал все кодексы и, имея большой профессиональный опыт, идеально подходил для этой работы. В беседе, состоявшейся перед испытанием его на детекторе лжи, не признавал за собой никаких правонарушений; и только после того, как благодаря детектору удалось уличить его во лжи, признался, что за период своей службы совершил более 12 преступлений. Используя служебную машину, он вывозил краденое, подкидывал невиновным людям наркотики, чтобы иметь возможность арестовать их, и несколько раз имел половые контакты в служебной машине с девочками не старше шестнадцати лет. (Отчет сержанта У. С. Мика, дознавателя, оператора детектора лжи, Салайнас, Калифорния, Министерство юстиции (из исследований применения детектора лжи в полицейских департаментах).)[120]

Или другой случай. Фэй был арестован в Толедо в 1978 году по обвинению в убийстве с целью ограбления своего знакомого, успевшего перед смертью заявить, что грабитель был «очень похож на Жужжалку» (Фэя). В течение двух месяцев, пока шло расследование, Фэй не находился под стражей. Но в конце концов было доказано, что именно он является убийцей. Прокурор предложил снять обвинение, если Фэй успешно пройдет испытание на детекторе лжи; но потребовал, чтобы Фэй признал допустимость показаний детектора на суде в обратном случае. Фэй согласился, провалил первое испытание, затем второе, с другим оператором, был судим за убийство при отягчающих обстоятельствах и приговорен к пожизненному заключению. А через два года были пойманы настоящие убийцы. Они признались, Фэй был полностью оправдан и немедленно освобожден. (Случай взят из статьи психолога Дэвида Ликкена, где испытание на детекторе названо «псевдонаучной техникой»[121].)

Благодаря множеству подобных примеров *pro* и *contra* складывается весьма противоречивое отношение к детектору лжи. Научных же свидетельств его точности, к сожалению, очень мало. Из более чем 4000 статей и книг, посвященных этому вопросу, на действительно научные исследования опирается менее 400, и лишь не более 40 из них соответствуют минимальным научным стандартам[122].

Спор о детекторе лжи, до сих пор еще не разрешенный научными исследованиями, так и продолжает оставаться горячим и острым. Наиболее ярыми его сторонниками являются лица, наблюдающие за соблюдением законности, разведывательные службы, люди, чья деятельность связана с растратами и мелкими хищениями, а также ученые, занимающиеся его исследованиями. Критика же исходит от гражданских правозащитников, некоторых юристов, адвокатов и остальных ученых, занимающихся изучением этих вопросов[123].

Я вовсе не собираюсь окончательно разрешить здесь этот спор, а хочу только прояснить аргументы обеих сторон. Не собираюсь также и предлагать никаких рекомендаций к разрешению или запрещению детектора, а лишь займусь рассмотрением природы аргументов, чтобы в меру своих сил помочь всем тем, кто должен выносить суждения по этим вопросам, и показать всю ограниченность научных свидетельств на эту тему. Но свои рассуждения я адресую

---

[120] Arther R. O. How Many Robbers, Burglars, Sex Criminals Is Your Department Hiring This Year? // Journal of Polygraph Studies, 6 (May – June 1972), Unpaged.

[121] Lykken D. T. Polygraphic Interrogation // Nature, Februare 23, 1984, pp. 681–684.

[122] Сообщено Л. Саксом в устной беседе.

[123] На самом деле лишь очень небольшая группа ученых занималась действительно научными исследованиями, посвященными вопросам обнаружения обмана с помощью детектора лжи.

не только правительственным чиновникам, полицейским, судьям или прокурорам – сегодня детектором лжи интересуется каждый. Кроме того, не вредно поговорить и о том, когда именно следует его применять и как лучше всего поступать с результатами испытаний, произведенных на нем. Ибо решать такие щепетильные вопросы – кто лжет, а кто говорит правду – без привлечения хорошо информированных специалистов было бы совсем неумно. К тому же у каждого могут быть еще и свои, глубоко личные причины побольше узнать об этом техническом достижении. Сегодня чересчур во многих областях деятельности, даже порой и не требующих особого образования или опыта и далеко не правительственного уровня, существует тенденция испытывать на детекторе людей, которых никто никогда и не подозревал ни в каких преступлениях; тем не менее им предлагают пройти испытание на детекторе для того, чтобы решить, стоит ли взять их на работу, достойны ли они повышения и т. д.

Многие из моих идей, рассмотренных в начальных главах этой книги относительно поведенческих признаков обмана, приложимы и к обнаружению лжи с помощью детектора. И здесь также лжецы могут выдать себя из-за боязни разоблачения, из-за угрызений совести или благодаря восторгу надувательства. Верификаторы же могут совершить ошибку Отелло или попасть в капкан Брокау, то есть забыть об индивидуальных различиях в эмоциональном поведении людей. Операторы детектора также могут совершить и ошибку веры лжи и ошибку неверия правде. В верификации большая часть опасностей и предосторожностей одинакова, вне зависимости от того, определяется ложь посредством детектора или по поведенческим признакам. Но здесь есть и новые, более сложные, понятия, которые лучше всего сразу же определить. Это:

• соотношение *точности* и *полезности*, то есть знание того, какую пользу можно извлечь из показаний детектора в случае сомнительности результатов;

• необходимость *истины*, то есть точного знания лжи и правды в момент испытаний;

• *базовая норма лжи*, то есть необходимость для оценки точности работы детектора достаточного количества лжецов, ибо даже очень тщательно отобранные результаты могут вызывать сомнения, если лжецов среди подозреваемых слишком мало;

• *устрашение неизбежностью*, то есть создание у испытуемого убеждения, что благодаря детектору ложь непременно будет обнаружена, даже несмотря на возможные погрешности процедуры.

Кто использует детектор в своей работе

Использование детектора для выявления всевозможных форм обмана распространено весьма широко и имеет тенденцию увеличиваться. Трудно определить точное количество таких испытаний, проводимых в Соединенных Штатах; во всяком случае, не менее миллиона в год[124].

Чаще всего (около 300 000) их проводят частные работодатели. Эти испытания проводят как часть предварительного собеседования при приеме на работу, для выявления всевозможных правонарушений среди сотрудников внутри фирм и для составления рекомендаций на повышение. Предварительное собеседование с применением детектора «очень распространено среди членов Национальной ассоциации аптекарей и Национальной ассоциации бытового обслуживания…», а также среди работников бакалеи[125].

И несмотря на то, что в 18 штатах его применение запрещено, работодатели находят всевозможные обходные пути для этого. «Работодатель может обвинить работника в краже, но если тот найдет способ доказать свою невиновность, то уволен не будет»[126].

В 30 штатах использование детектора официально разрешено, и наиболее часто его используют банки и организации розничной торговли. Так, например, более половины из 4700 закусочных Мак-дональдс применяют испытание на детекторе при приеме на работу[127].

На втором месте по использованию детектора находятся правоохранительные службы, занимающиеся расследованием уголовных преступлений. Причем испытаниям порой подвергаются не только подозреваемые, но и жертвы, и свидетели, особенно если есть сомнения в их показаниях. Министерство юстиции, ФБР и полиция применяют детектор только после того, как следствию удастся сузить круг подозреваемых до нескольких человек, а во многих штатах и вообще запрещено обнародовать результаты таких испытаний в суде. Однако двадцать два штата принимают эти результаты в качестве доказательств, если это было оговорено заранее и согласовано с обвинением и защитой. Адвокаты, как правило, используют такое соглашение в обмен на обещание прокурора закрыть дело, если детектор покажет, что подозреваемый говорит правду. Так было в случае с Жужжалкой Фэем, описанном в начале главы. Но обычно, если у прокурора есть веские основания, достаточные для того, чтобы убедить присяжных в виновности подозреваемого, он на такую сделку не идет.

В Нью-Мексико и Массачусетсе результаты испытаний могут быть оглашены вне зависимости от позиции сторон. Апелляционные федеральные суды результаты испытаний обычно не признают, если это не было оговорено заранее. И ни один государственный апелляционный суд не отменит решения районного суда на основании того, что тот отказался от признания подобных результатов. Как утверждает Ричард К. Уиллард, второй помощник Генерального прокурора США: «Верховный суд, в отличие от федерального, в своих решениях никогда не принимает в расчет результаты испытаний на детекторе лжи»[128].

Третье место занимают федеральные правительства. В 1982 году, по сообщению различных федеральных агентств, на детекторе лжи было проведено 22 597 испытаний. За исключением испытаний, проводимых Агентством национальной безопасности (АНБ) и Центральным

---

[124] Большая часть информации о применении детектора лжи заимствована мной из работы «Научная ценность тестирования на детекторе лжи: обзор и оценка исследований. Техническая памятка» (Scientific Validity of Polygraf Testing, A Research Rewiew and Evaluation. A Technical Memorandum. Washington D. C.: U. S. Congress, Office of Technology Assessment, OTA-TM-H15, November 1983). Фактически те же данные см.: Saxe L., Dougherty D., Cross T. The Validity of Polygraf Testing // American Psychologist, January 1984.

[125] Raskin D. S. The Truth about Lie Detectors // The Wharton Magazine, Fall 1980, p. 29.

[126] Office of Technology Assessment (OTA) report, p. 31.

[127] Kleinmuntz B., Szucko J. J. On the Fallibility of Lie Detection // Law and Society Review 17, 1982, p. 91.

[128] Statement of R. Willard. October 19, 1983, mimeograph.

разведывательным управлением (ЦРУ), большая часть из них относится к уголовным расследованиям. АНБ и ЦРУ, как правило, применяют детектор лжи в разведке и контрразведке. Сюда входят испытания людей, имеющих допуск к секретной работе, но подозреваемых в деятельности, угрожающей поддержанию секретности, а также работников, стремящихся получить такой допуск, и людей, подозреваемых в шпионаже. По сообщениям АНБ, в 1982 году было проведено 9672 испытания, главным образом при приеме на работу. ЦРУ не дает отчета об использовании детектора, но известно, что оно применяет его практически в тех же случаях, что и АНБ.

В 1982 году Министерство обороны предложило несколько пересмотреть взгляд на применение детектора лжи, что могло означать более широкое его использование в дальнейшем как для проверки работников, стремящихся получить допуск к секретной работе, так и для постоянных проверок работников, такой допуск уже имеющих. Это означало бы, что для работников и претендентов отказ пройти испытания на детекторе будет иметь «самые нехорошие последствия». В 1983 году президент Рейган предложил еще больше расширить применение подобных испытаний. *Всем* исполнительным министерствам было рекомендовано «требовать от работников прохождения испытаний на детекторе лжи в ходе расследований о недозволенном разглашении закрытой информации…» Как и в предложении Министерства обороны, «отказ пройти подобное испытание влек бы за собой… административные санкции и снятие допуска к секретным материалам… Новая правительственная политика также разрешала бы широкое применение детектора лжи в испытаниях работников (равно как и кандидатов на места), имеющих допуск к секретности. Новая политика давала бы право руководству агентств проводить подобные испытания периодически или постоянно для произвольно избранных работников из числа имеющих высший допуск секретности и в случае отказа лишать их такого допуска»[129].

Конгресс ответил на такое предложение Министерства обороны законом об отсрочке применения детектора лжи до апреля 1984 года и потребовал от Бюро технологической оценки (БТО) подготовить заключение о научных доказательствах точности результатов проводимых на детекторе лжи испытаний.

Это заключение было опубликовано в ноябре 1983 года, и сейчас, когда я пишу эту главу, Белый дом пересмотрел свое предложение о расширении сферы применения детектора; на следующей неделе конгресс начинает слушания по этому делу.

Заключение БТО является беспримерным документом, дающим глубокий подробный обзор и критический анализ доказательств научной обоснованности испытаний на детекторе лжи[130].

Сделать подобное заключение было нелегко, ибо вопрос слишком ответственен и страсти вокруг законности применения детектора даже среди научного сообщества бушуют весьма сильно. Тем более было ценно, что консультативный совет, наблюдавший за его написанием, состоял из ведущих ученых, принадлежащих к противоположным партиям научного мира. Причем большинство из них и вообще сомневались, что смогут найти общий язык, но они нашли его и сделали заключение и объективным, и правдивым. И даже несмотря на наличие некоторых уверток, что, конечно же, слегка разочаровывает, надо признать, что, в общем, заключение сделано очень добросовестно.

---

[129] OTA report, p. 29.

[130] В написании этой главы я очень многое почерпнул именно из заключения БТО. И потому весьма благодарен его авторам, просмотревшим мою рукопись и сделавшим множество ценных замечаний: Леонарду Саксу (ассистенту профессора психологии Бостонского университета), Денизе Догерти (аналитику из БТО), Дэвиду Ликкену (Миннесотский университет) и Дэвиду Рэскину (Университет Юта). Дениза Догерти, кроме того, терпеливо отвечала на мои многочисленные вопросы, пока я искал трудный путь среди противоречивых аргументов комиссии и возникающих в связи с этим сложных вопросов.

Некоторые профессиональные операторы, не относящиеся к научному миру, полагают, что заключение БТО трактует работу детектора лжи слишком негативно. Так, например, считают специалисты из Министерства обороны. В 1983 году появился отчет Агентства национальной безопасности «Точность и полезность испытаний на детекторе лжи», созданный главами отделов, занимающихся проведением таких испытаний при армии, флоте, военно-воздушных силах и в самом АНБ[131].

Их отчет, приготовленный всего за 30 дней и не принявший во внимание советов научного сообщества, явил собой полную защиту детектора лжи. АНБ и БТО сошлись лишь в одном (хотя БТО и делает это более осторожно), что испытания на детекторе наиболее эффективны при расследовании отдельных уголовных преступлений. По поводу убедительности этого утверждения и конфликта между БТО и АНБ в отношении использования детектора в проверке допусков к секретности и к работе в контрразведке мы поговорим немного позже.

В заключении БТО, к сожалению, нет единого простого вывода, который можно было бы принять в качестве закона. Как и следовало ожидать, точность детектора лжи (так же, как и иных техник по обнаружению обмана) зависит от природы лжи, самого лжеца и верификатора (хотя БТО и не пользуется подобными терминами). Кроме того, она зависит и от конкретной техники постановки вопросов, и от умения оператора определить круг этих вопросов, и от того, как отлажена аппаратура.

[131] Garwood M., Ansley N. The Accuracy and Utility of polygraph testing. Department of defense, 1983, unpaged.

Как работает детектор лжи

Словарь Вебстера определяет этот аппарат так: «Инструмент для синхронной записи следов различных импульсов; в более широком смысле – **детектор лжи**». На движущемся листе бумаги записываются импульсы. Под «импульсами» понимают изменения деятельности вегетативной нервной системы (ВНС), хотя этот механизм записи может отражать изменения и любой другой деятельности. В главе 3 я уже объяснял, что изменения в деятельности вегетативной нервной системы (изменения пульса, артериального давления, температуры кожи, потоотделения и т. д.) являются лишь показателями эмоционального возбуждения. Упоминал я и о том, что некоторые из этих изменений, такие как учащение дыхания, потоотделение, бледность и румянец, можно заметить и без детектора. Детектор лишь более тщательно регистрирует их, отражая даже самые незначительные изменения, которые невозможно заметить невооруженным глазом, а также фиксируя и все другие проявления деятельности ВНС, такие как, например, пульс, который внешне заметить невозможно. Это достигается путем усиления сигналов, получаемых от датчиков, прикрепленных к различным частям тела. Обычно к испытуемому прикрепляют четыре датчика: двумя пневматическими ремнями обвязывают грудь и живот для фиксации изменений глубины и скорости дыхания; аппарат для измерения давления оборачивают вокруг предплечья для более точной фиксации деятельности сердца; четвертый датчик, отмечающий изменения в потоотделении, прикрепляют металлическими электродами к пальцам.

Словарь Вебстера прав относительно того, что этот аппарат иногда называют детектором лжи, но само по себе это неверно. Ложь как таковую детектор не обнаруживает. Все было бы гораздо проще, если бы существовал некий уникальный признак, всегда и везде свидетельствующий о лжи и никогда ни о чем другом. Но такового нет. И хотя отношение к детектору лжи очень противоречиво, все тем не менее сходятся в одном: ложь как таковую он *не* обнаруживает. Единственное, что он делает, – измеряет интенсивность проявлений возбуждения ВНС, то есть физиологические изменения, происходящие от эмоционального волнения человека [132].

То же самое происходит и с поведенческими признаками обмана. Вспомните, как немного раньше я объяснял, что изменения в мимике, жестах и голосе еще не являются признаками лжи как таковой. Это всего лишь сигналы эмоционального возбуждения или свидетельства работы мышления. И заключить из этого, что человек лжет, можно только на основании либо того, что его эмоции не соответствуют его линии поведения, либо того, что он пытается их скрыть. И в этом плане детектор обеспечивает нас менее точной информацией о том, какие именно эмоции задействованы, чем о поведенческих признаках. Микровыражения могут обнаружить гнев, испуг, вину и так далее, а детектор лишь покажет, что у человека появились *какие-то* эмоции, но какие – не определит.

Для того чтобы обнаружить ложь, оператор детектора сравнивает показатели деятельности ВНС, полученные во время нейтральных вопросов (например, «Сегодня вторник?» или «Вы когда-нибудь что-нибудь крали?») и во время вопросов «решающих» («Вы украли 750 долларов?»). Подозреваемого признают виновным, если детектор при релевантных вопросах показывает усиление деятельности ВНС по сравнению с нейтральными.

Испытания на детекторе, как и опора на поведенческие признаки, весьма уязвимы для того, что я называю ошибкой Отелло. Вспомните, как Отелло не сумел понять, что страх Дездемоны был не страхом пойманной изменницы, а страхом невинной жертвы, не видящей ника-

---

[132] И хотя большинство говоривших о причинах неточности показаний детектора лжи подчеркивали роль эмоционального возбуждения, и Рэскин, и Ликкен убеждены, что немаловажное значение в усилении деятельности ВНС при испытании на детекторе имеет и сам процесс, поскольку определенные виды самого процесса обмена информацией, такие как сосредоточение, поиски ответов, озадаченность, также могут изменять деятельность ВНС.

кого способа доказать собственную невиновность. Невиновные люди могут испытывать очень сильное эмоциональное возбуждение, узнав, что их подозревают во лжи. Тем более если их подозревают в совершении преступления, расспрашивают о деятельности, которая ставит под удар допуск к секретности, столь необходимый для их работы, или обвиняют в утечке закрытой информации. А для некоторых людей порой достаточно и одного только требования пройти испытание на детекторе. Возбуждение может стать особенно сильным, если подозреваемый имеет основания думать, что оператор детектора и полиция уже сговорились против него. К тому же страх не единственная эмоция, которую может испытывать лжец: как я уже говорил в главе 2, он может чувствовать еще и вину, и восторг надувательства. А любая из этих эмоций вызывает усиление деятельности ВНС и отмечается детектором. И также любую эмоцию может испытывать не только лжец, но и человек абсолютно невиновный. Кроме того, какие именно эмоции будет испытывать подозреваемый, зависит, как я объяснял в главе 5, и от его личности, и от существующих отношений между ним и верификатором, и от ожиданий обоих.

Техника контрольных вопросов

Все, использующие детектор лжи, и все, резко критикующие его использование, тем не менее сходятся в том, что необходимо каким-то образом предотвращать ошибки Отелло. И по вопросу о том, насколько снижает риск их появления процедура задавания вопросов, ведется сейчас горячая полемика. При испытаниях обычно применяется четыре варианта постановки вопросов, а с учетом подвариантов даже и больше. Сейчас мы рассмотрим только два. Первым из них, как правило, применяемым при расследовании уголовных дел, является техника контрольных вопросов. Подозреваемому задают не только *релевантные* преступлению вопросы (такие, как «Вы украли 750 долларов?»), но и вопросы *контрольные.* И большая часть несогласия относительно этой техники происходит из-за существования разных точек зрения на то, что именно *контролируют* эти вопросы и насколько они в этом преуспевают.

Процитирую объяснения на этот счет психолога Дэвида Рэскина, поскольку он является ведущим ученым, поддерживающим использование техники контрольных вопросов в уголовных расследованиях: «Оператор может сказать подозреваемому следующее: “Поскольку дело идет о краже, я вынужден задать вам несколько общих вопросов, касающихся вашей порядочности и вашего отношения к воровству. Я вынужден сделать это, чтобы установить, какой вы человек и могли ли вы быть тем, кто похитил деньги и теперь всех обманывает. Итак, я спрашиваю вас: пока вам не исполнилось 18, вы когда-нибудь что-нибудь крали? Как вы на это ответите?” Манера, в какой ставится этот вопрос, и поведение самого оператора специально продуманы так, чтобы подозреваемый тут же начал возмущаться, оправдываться и говорить “нет”. Эта процедура проводится для того, чтобы невиновный больше сосредоточился на контрольных, а не на релевантных вопросах. В то время как виновный все равно будет больше сконцентрирован на релевантных вопросах, поскольку именно они представляют для него наиболее серьезную и непосредственную угрозу. Невиновный же, зная, что на релевантные вопросы он отвечает честно, начинает больше сосредоточиваться на сомнениях относительно своей правдивости в вопросах контрольных»[133].

Дэвид Ликкен – психолог и большой поклонник теста на знания виновного, описанного мной в конце предыдущей главы, – наоборот, является принципиальным противником техники контрольных вопросов. (Рэскин же, кстати, критикует тест на знания виновного.) В недавно вышедшей книге об использовании детектора лжи он пишет: «Для того чтобы эта техника работала, надо заставить каждого испытуемого поверить, что результаты практически непогрешимы и что излишний контроль над своими ответами только поставит его под угрозу разоблачения (в то время как правда заключается как раз в обратном). И было бы ошибкой полагать, что любой оператор детектора сумеет убедить любого подозреваемого в двух столь ложных суждениях»[134].

И Ликкен прав, утверждая, что оба этих суждения, в которые должен поверить подозреваемый, ложны. Ни один человек, ни с той ни с другой стороны, не верит, что детектор непогрешим; в это не верят даже самые горячие его защитники. Детектор совершает ошибки. Ликкен прав также и в том, что подозреваемый не должен знать этого[135].

---

[133] Raskin D. C. The Scientific Basis of Polygraph Techniques and Their Uses in the Judicial Process // Reconstructing the Past: The Role of Psychologists in Criminal Trials. Stockholm: Norstedt and Soners, 1982, p. 325.

[134] Lykken D. T. A Tremor in the Blood. New York: McGraw-Hill, 1981, p. 118.

[135] Хотя логика Ликкена по этому вопросу и кажется столь правдоподобной и последовательной, Рэскин указывает на то, что его доказательства все-таки не очень надежны. При сравнении двух исследований, в одном из которых испытуемый верил в непогрешимость детектора, а в другом – нет, заметной разницы в результатах обнаружить не удалось. Однако адекватность исследований Рэскина также сомнительна. Впрочем, этот вопрос требует более детального исследования.

Если невиновный испытуемый знает, что детектор не безгрешен, он может начать бояться неверного истолкования своих ответов из-за несовершенства техники. И, напуганный таким образом (в результате своего неверия), подозреваемый может одинаково реагировать и на контрольные и на релевантные вопросы; а если он будет одинаково эмоционально возбужден при ответе на любой вопрос, оператор детектора не сможет сделать вывода о его виновности или невиновности. Хуже того, невиновный подозреваемый, уверенный в небезошибочности машины, может выказать больше страха при ответе на релевантные вопросы – и тем самым быть признан виновным[136].

Второе утверждение – что сильный контроль только навредит – тоже ложно, и все операторы знают это. Наоборот, правдой является как раз противоположное: если подозреваемый больше волнуется при ответах на контрольные вопросы («Пока вам не исполнилось 18, вы когда-нибудь что-нибудь крали?»), чем на релевантный («Вы украли 750 долларов?»), то он *вне* опасности и будет признан нелгавшим и, соответственно, невиновным в со вершении преступления. И только вор, а не невиновный, будет скорее возбужден именно релевантным преступлению вопросом о 750 долларах.

Для того чтобы испытание на детекторе стало успешным, контрольный вопрос должен быть эмоционально возбуждающим для невиновного – по крайней мере, настолько же, если не больше, насколько релевантный вопрос для преступника. Задача состоит в том, чтобы заставить невиновного сосредоточиться на контрольном вопросе гораздо более, чем на релевантном, и завершить дело таким образом, чтобы он поверил, что именно ответ на контрольный вопрос имеет гораздо более важное значение и влияет на весь исход испытания. Конечно же, оператор детектора, как правило, полагает, что почти каждый до своего совершеннолетия присваивал что-либо чужое. И обычно люди достаточно легко признаются в таких проступках. Однако во время испытания на детекторе невиновный обычно не делает этого, поскольку оператор приводит его к мысли, что признание в подобном проступке покажет, что он именно тот человек, который мог украсть и эти 750 долларов. Оператор *хочет*, чтобы невиновный лгал при ответе на контрольный вопрос, отрицая мелкие кражи, совершенные в молодости. Оператор ожидает, что невиновный будет эмоционально расстроен такой ложью и это отразится на графике, выдаваемом детектором. Когда же невиновному зададут релевантный преступлению вопрос: «Вы украли 750 долларов?», он правдиво ответит: «Нет». Поскольку он не лжет, он не будет и эмоционально расстроен, по крайней мере так, как был расстроен, когда лгал на контрольный вопрос, и никакого усиления деятельности ВНС детектор не покажет. Вор тоже скажет: «Нет», когда его спросят о 750 долларах; однако он будет более возбужден от своей лжи при ответе на релевантный вопрос, чем при ответе на контрольный. Короче говоря, вся логика заключается в том, что у невиновного подозреваемого запись покажет большее эмоциональное возбуждение при ответах на контрольные вопросы, чем на релевантные. И только у виновного эмоциональное возбуждение будет больше при вопросе о 750 долларах.

Техника контрольных вопросов исключает ошибку Отелло *только* в том случае, если невиновный, именно так, как это было только что описано, будет более возбужден контрольными вопросами, чем релевантными. В противном случае бывают ошибки, и говорящему правду не верят. Давайте рассмотрим, как может произойти такая ошибка. Что может заставить невиновного быть более эмоционально возбужденным при ответе на релевантный, а не на контрольный вопрос?[137]

Для этого необходимо, по всей видимости, чтобы, с одной стороны, подозреваемый понял, что оба эти вопроса различны, несмотря на все попытки оператора скрыть это, и, с дру-

---

[136] Рэскин утверждает, что опытный оператор всегда сможет скрыть от испытуемого, какой именно вопрос будет наиболее важным для его судьбы: контрольный или релевантный. Однако мне, как и всем тем, кто критикует технику контрольных вопросов, это представляется маловероятным, особенно для очень эмоциональных испытуемых.

[137] На практике задается множество и релевантных и контрольных вопросов, однако это не меняет суть моего анализа.

гой стороны, что вопрос о 750 долларах есть вопрос о более недавнем и конкретном событии. В результате невиновный может вычислить, что релевантный вопрос является для него более угрожающим; то есть может повлечь за собой наказание, в то время как контрольный вопрос имеет отношение к такому прошлому, которое уже никакому наказанию не подлежит[138].

Однако оператор не должен сразу же успокаиваться и прекращать испытания даже в том случае, если невиновный подозреваемый не выказывает большего эмоционального возбуждения при ответах на конкретные, угрожающие, релевантные преступлению вопросы. Давайте рассмотрим несколько оснований, по которым *некоторые* невиновные подозреваемые могут сделать обратное тому, что от них ждут, и быть осуждены как виновные.

1. *Полиция может ошибаться*. Не каждый, кто мог совершить данное конкретное преступление, проходит испытание на детекторе. Невиновный же, которого просят пройти такое тестирование, знает, что полиция, заподозрив его, уже совершила серьезную ошибку, которая может повредить его репутации. К тому же он уже давал показания о том, почему не совершал, не совершил и не мог совершить никакого преступления. Ему явно не поверили, даже несмотря на то, что должны были поверить. В этом случае он может рассматривать испытание на детекторе как прекрасную возможность подтвердить свою невиновность, но в то же время и бояться, что те, кто уже однажды совершил ошибку, заподозрив его, могут совершить и еще более серьезные ошибки. Если методы полиции имеют такие изъяны, что позволяют подозревать его, то и детектор лжи также может оказаться не непогрешимым.

2. *Полиция вне порядочности*. Человек может просто не верить персоналу правоохранительных органов, полагая, что их главной задачей является подозревать всех. Если к тому же подозреваемый является представителем какой-либо группы или же субкультуры, относящейся к полиции с презрением или недоверием, то он, скорее всего, будет бояться оператора детектора лжи и ожидать неверного истолкования ответов с его стороны.

3. *Техника небезошибочна*. Некоторые, в общем-то, верят, что полиция вполне разумно поступает, допрашивая их о преступлении, которого они не совершали. Однако такие люди могут не доверять самому детектору лжи. Это может быть основано на неверии в технику вообще или на тех статьях и телепередачах, которые критикуют работу детектора.

4. *Подозреваемый испуган, виновен или просто озлоблен*. Некоторые, особенно испуганные или виновные, и отвечают на конкретные, угрожающие вопросы испуганно. Точно так же ведут себя и обозленные люди, особенно если они склонны злиться на власти вообще. А детектор равно регистрирует любую из этих эмоций.

5. *Подозреваемый, даже не будучи виновным, эмоционально реагирует на события, связанные с преступлением*. Более сильно, чем на контрольный, эмоционально реагируют на релевантный вопрос не обязательно только виновные. Предположим, невиновный человек, подозреваемый в убийстве своего коллеги, завидовал его более быстрому продвижению по службе. И теперь, когда его соперник мертв, подозреваемый может чувствовать угрызения совести, некоторое удовольствие, оттого что выиграл соперничество, вину за ощущение этого удовольствия и т. д. Или, предположим, невиновный был очень расстроен, неожиданно наткнувшись на окровавленное, искалеченное тело своего сослуживца. Когда его спрашивают об убийстве, память воскрешает ему эту сцену и эти чувства, а он – мачо[139] и боится открыто сказать об этом. Подозреваемый может не отдавать себе отчета в этих чувствах. А детектор покажет, что он лжет (и это действительно так), но за этим скрывается лишь неоформленное чувство (или демон-

[138] Защитники техники контрольных вопросов могли бы возразить на это примерно следующее. Опытный оператор детектора лжи может заставить подозреваемого так прочувствовать свои прошлые грехи, так убедить его в том, что какая-нибудь мелкая давняя ошибка может оказаться решающей в нынешних обстоятельствах, что тот непременно поверит в опасность оказаться пойманным на лжи в этом вопросе и отнесется к нему с гораздо большей боязнью, чем к релевантному.

[139] Macho (*исп.*) – мужчина, который старается казаться более мужественным, чем есть на самом деле. (*Прим. ред.*)

страция), а не виновность в убийстве. В следующей главе мы обсудим случай, когда именно невиновный подозреваемый не выдержал испытания на детекторе и был осужден как убийца.

Сторонники использования техники контрольных вопросов в расследовании уголовных преступлений знают некоторые из этих источников ошибок, однако считают, что таковые случаются редко. Противники же доказывают, что большой процент невиновных подозреваемых (наиболее ретивые критики доводят его до 50 %) выказывают более сильную эмоциональную реакцию на релевантный вопрос, чем на контрольный. Когда это происходит, можно считать, что допущена ошибка Отелло – не поверили честному человеку.

Тест на знания виновного

Этот описанный в предыдущей главе тест снижает возможность приведенных мной только что ошибок. Однако, чтобы использовать эту технику, верификатор должен обладать такой информацией о преступлении, которая имеется только у подлинно виновного. Предположим, то, сколько было похищено денег и в каких именно купюрах, знают только работодатель, вор и оператор детектора. В таком случае при тестировании подозреваемого спросят: «Если вы украли деньги из кассы, то вам известно, сколько было взято. Сколько: 150? 350? 550? 750? 950?» И: «Украденные деньги были в банкнотах одинакового достоинства. Если вы взяли деньги, то вам известно, какие именно это были банкноты: 5 долларов? 10? 20? 50? 100?»

«У невиновного есть один шанс из пяти для более эмоциональной реакции на правильный ответ из первого ряда, и один шанс из двадцати пяти для более эмоциональной реакции в случае предъявления ему двух вопросов, и один шанс из десяти миллионов – в случае десяти подобных вопросов»[140].

«Важное психологическое различие между виновным и невиновным подозреваемыми заключается в том, что первый присутствовал на месте преступления и знает, что там произошло; в его сознании хранятся образы, недоступные невиновному… И благодаря этому знанию виновный узнает предметы и события, связанные с преступлением, а также тех, кто в этом участвовал… Подобное опознание провоцирует и возбуждает его»[141].

Единственным ограничением этого теста является то, что его не всегда можно использовать даже в уголовных расследованиях. Информация о преступлении бывает широко известной благодаря публикациям, и невиновный порой знает все, связанное с преступлением, не хуже, чем виновный. Даже если газеты не раскрывают информацию, то полиция сама частенько делает это в процессе допроса. Кроме того, некоторые преступления сами по себе не позволяют использовать эту технику. Например, было бы трудно оценить искренность человека, который, признавшись в преступлении, ложно утверждает, что совершил его в целях самообороны. Кроме того, порой невиновный мог и сам присутствовать при совершении преступления и знать все не хуже полиции.

Рэскин, сторонник техники контрольных вопросов, утверждает, что тест на знания виновного дает больший процент ошибок веры лжи: «…Считается, что преступник должен знать те детали преступления, которые скрыты в задаваемых ему вопросах. И если он не обратил внимания на эти детали, если у него не было возможности их заметить или он был невменяем в момент преступления, то этот тест к нему неприменим»[142].

Тест на знания виновного также нельзя использовать, если подозреваемый является одним из тех людей, которые не выказывают реакций ВНС, доступных измерениям детектора. Как я уже говорил в предыдущей главе, по отношению к поведенческим признакам обмана существует огромное количество индивидуальных различий в эмоциональном поведении. Не существует признаков эмоционального возбуждения, которые присущи всем и которые все выказывают одинаково. При этом не важно, что именно рассматривается – мимика, жесты, голос, потоотделение, – некоторые люди совершенно никак не выражают своих эмоций. Раньше я уже подчеркивал, что отсутствие любого рода оговорок еще не доказывает правдивости подозреваемого, и точно так же отсутствие изменений в деятельности ВНС, измеряемых детектором, еще не доказывает, что человек не возбужден.

---

[140] Сообщено Д. Ликкеном в личной беседе.

[141] Lykken D. A Tremor in the Blood, p. 251.

[142] Raskin. Scientific Basis, p. 341.

Тест, рассчитанный на знания виновного, по отношению к людям, не выказывающим сильные изменения ВНС, может считаться бесполезным. Правда, Ликкен говорит, что такое случается крайне редко. Однако надо заметить и то, что проводилось слишком мало исследований с целью изучения, насколько часто происходит подобное среди людей, подозреваемых в шпионаже, преступлениях и т. п. Люди, не проявляющие яркой деятельности ВНС, не показывают убедительных результатов и при использовании техники контрольных вопросов, поскольку им все равно, как отвечать и на контрольные и на релевантные вопросы.

Помимо этого, при использовании техники контрольных вопросов и теста на знания виновного большую роль могут играть медикаменты, подавляющие деятельность ВНС и вообще делающие результаты испытаний неубедительными. Это, а также вопрос о том, могут ли успешно пройти оба этих испытания психопаты, я рассмотрю позже, когда буду подводить итоги всех «за» и «против».

Заключение БТО, содержащее критический взгляд на детектор лжи, доказало, что обе упомянутые техники действительно уязвимы. Тест на знания виновного обычно допускает больше ошибок веры лжи, а тест с применением контрольных вопросов – ошибок неверия правде. Однако даже это заключение оспаривается некоторыми операторами детекторов и исследователями. И неясность здесь продолжает удерживаться отчасти из-за очень малого количества исследований[143], а отчасти из-за невозможности однозначной оценки точности работы детектора. Ошибки же обнаруживаются постоянно. Основная проблема здесь заключается в установлении *истины* – в нахождении некоего, не зависящего от детектора способа определения того, лжет человек или нет. И если исследователь не знает, кто из испытуемых лжет, а кто говорит правду, то нет и способа оценить точность работы детектора.

[143] В то время как о детекторе лжи написаны уже тысячи статей, наши исследования этого вопроса опираются лишь на некоторые из них. БТО проработало более 3200 статей, из которых более или менее научными можно признать лишь 10 %. Но даже из этих 10 % далеко не все соответствовали минимальным научным стандартам. По мнению БТО, только 30 исследований работы детектора оказались по-настоящему честными.

Оценка точности результатов детектора

Исследовательские подходы к изучению точности работы детектора различаются степенью их уверенности в истине. *Полевые* исследования занимаются реальными, имевшими место происшествиями; в исследованиях *по аналогии* рассматриваются искусственно созданные ситуации. Оба эти типа исследований словно в зеркале отражают достоинства и недостатки друг друга. В первых исследованиях подозреваемые действительно переживают за исход испытаний и таким образом выказывают сильные эмоции. Другое достоинство этих исследований заключается в том, что в них испытывают подлинных участников событий, а не первокурсников-волонтеров.

Слабость полевых исследований заключается в незнании истины, знание которой как раз и является основным достоинством исследований по аналогии, в которых исследователь сам назначает тех, кто будет лгать, а кто будет говорить правду. А слабость последних исследований состоит в том, что у «подозреваемых» ставки невысоки, а потому соответствующие эмоции редко проявляются. Кроме того, испытуемые здесь обычно совсем не походят на тех, кто обычно проходит испытания на детекторе лжи.

Полевые исследования

Давайте сначала рассмотрим, почему в этих исследованиях так трудно установить истину. Испытания на детекторе лжи обычно проводятся с людьми, реально подозреваемыми в совершении преступления, и являются частью следствия. И постепенно становится известно, признались они или нет, виновны или невиновны или дело будет просто закрыто. Казалось бы, имея такую информацию, легче и установить истину, однако это не так. Вот выдержка из заключения БТО.

«Дела обычно прекращаются не вследствие установления невиновности, а скорее вследствие недостаточности улик. И даже если присяжные оправдывают подсудимого, то все равно невозможно в полной мере определить, убеждены они в его невиновности или им просто не хватило доказательств признать его виновным. Существует множество заявлений подсудимых, фактически являющихся признаниями в совершении менее серьезных преступлений; но, как замечает Рэскин, вряд ли возможно интерпретировать подобные заявления как попытку скрыть более серьезное преступление, по которому было предъявлено обвинение. В результате при использовании показаний детектора в практике уголовного судопроизводства возникает множество ошибок (неверия правде) – в случае осуждения и (веры лжи) – в случае прекращения дела»[144].

И несмотря на то, что кажется, будто эти проблемы разрешимы простым созывом комиссии, состоящей из квалифицированных специалистов, и вынесением обоснованного решения о вине или невиновности, на самом деле здесь имеются две фундаментальные трудности. Специалисты не всегда приходят к соглашению, а если даже это и происходит, то и у них все равно, как правило, нет полной уверенности в собственной правоте. Даже «чистосердечное» признание обвиняемого не всегда снимает проблему; иногда признаются совершенно невиновные люди. Действительных же, полностью подтвержденных признаний настолько мало, что на их основании никаких серьезных выводов сделать практически невозможно. И почти все полевые исследования страдают от того, что обычно не производится никакой оценки типичности избранных для исследования случаев.

[144] OTA report, p. 50.

Исследования по аналогии

Не лучше обстоит дело и с исследованиями по аналогии, но там проблема заключается в другом. Там существует полная уверенность в истине, ибо исследователь сам назначает, кому быть «преступником», а кому невиновным. Однако может ли условное преступление так же взволновать человека, как преступление настоящее? Исследователи, ставящие подобные опыты, пытаются заинтересовать участников какой-либо наградой в случае, если те не будут уличены детектором. Иногда происходит и обратное: испытуемым угрожают наказанием в случае обнаружения лжи, но этические основы такого рода наказаний крайне недостойны, а кроме того, испытуемый начинает сомневаться в действительной ценности проводимого таким образом эксперимента. Практически все, использующие технику контрольных вопросов, прибегают в исследованиях по аналогии к варианту условного преступления, описанного Рэскиным.

«Половина испытуемых получает извещение о том, что в связи с кражей кольца, произошедшей в соседнем офисе, им предлагается пройти испытание на детекторе, дабы убедиться, что они не участвовали в этой краже. Кроме того, им сообщают, что, если их показания будут признаны детектором лжи правдивыми, они получат материальное вознаграждение. Другой половине в это же время рассказывают о том, как и какое преступление они якобы совершили… (Выманили секретаршу из офиса, зашли туда в ее отсутствие, обшарили стол, нашли кольцо и ушли.) Их просят никому не раскрывать факта участия в эксперименте и иметь наготове алиби. Также их просят не раскрывать подробностей преступления перед оператором детектора, ибо если он узнает об их виновности, они не получат обещанного вознаграждения (10 долларов)»[145].

Люди стараются изобразить из себя настоящих преступников, и потому неизбежно встает вопрос о возникающих при таком обмане эмоциях. Поскольку детектор отмечает эмоциональное возбуждение, то совершение условного преступления поможет оценить точность детектора только тогда, когда в человеке бушуют те же эмоции, что и при совершении преступления настоящего. В главе 2 говорится, что в момент произнесения лжи у человека могут проявиться три эмоции, и для каждой из них я дал пояснения по поводу их интенсивности. Давайте рассмотрим, будут ли эмоции, вызываемые условным преступлением, совершенным ради проверки точности детектора лжи, похожи на эмоции, возникающие при реальном преступлении.

Боязнь разоблачения. Сильней всего определяет степень страха перед раскрытием обмана то, что в данный момент поставлено на карту. В главе 2 я выдвинул предположение, что чем больше награда за успех и чем серьезней наказание за неудачу, тем сильней ощущается и страх оказаться разоблаченным. И из этой пары обстоятельств, пожалуй, более основательно действует серьезность наказания. Она будет влиять и на человека, говорящего правду из-за опасения, как бы его слова не истолковали неверно, и на лгущего – из-за боязни разоблачения. Оба пострадают из-за одного и того же чувства. Но при совершении условного преступления награда невелика, а наказание, как правило, и вовсе отсутствует – поэтому ни лжец, ни говорящий правду не испытывают боязни разоблачения. Возможно, участники испытаний и беспокоятся не много о получении вознаграждения, но эта эмоция практически ничто по сравнению со страхом как лгущего, так и невиновного при расследовании настоящих преступлений.

Угрызения совести. Чувство вины безусловно усиливается, когда на карту поставлено много, но при совершении условного преступления оно снижено тем, что ложь разрешена, требуема и даже необходима для проведения конкретной работы. Кроме того, участникам обычно говорят, что они должны солгать ради науки. И в результате участники эксперимента не испытывают вины за свой обман.

---

[145] Raskin, Scientific Basis, p. 330.

Восторг надувательства. Возбуждение от вызова, от возможности перехитрить кого-то лжец испытывает особенно сильно, если обладает репутацией непревзойденного обманщика. Надуть детектор, несомненно, очень заманчиво, и эта эмоция обычно бывает весьма сильной, если, конечно, отсутствуют иные – страх и/или вина, – которые могут распылить ее[146].

Кроме того, правдивому человеку обычно и вообще несвойствен восторг надувательства.

Из вышеприведенного анализа видно, что условные преступления могут адекватно продуцировать только одну из трех эмоций, ожидаемых при исследовании настоящего преступления, – восторг надувательства. Более того, эмоцию эту испытывают, как правило, только лжецы. Таким образом, поскольку в случае исследования по аналогии сильное эмоциональное возбуждение будет испытывать только лжец, разоблачение окажется весьма легким; во всяком случае, намного более легким, чем при расследовании настоящих преступлений, когда человек, говорящий правду, более склонен испытывать те же эмоции, что и лжец. Поэтому использование условных преступлений способствует завышению оценки точности работы детектора.

[146] Еще до ознакомления с моим анализом испытаний на детекторе Рэскин уверял меня, что вернее всего лгущего выдает не восторг надувательства и не боязнь разоблачения, а возбуждение, возникающее от желания бросить вызов. Это, конечно же, не совсем соответствует моей точке зрения, зато усиливает мои аргументы в пользу того, что эмоции, сопутствующие условным преступлениям, не могут быть достойным аналогом эмоций, сопутствующих преступлениям настоящим – в последнем случае на карту у виновных и невиновных поставлено слишком много.

Гибридные исследования

Существует и еще один вид исследований, благодаря которым пытаются избежать слабости полевых исследований и исследований по аналогии путем комбинации преимуществ и тех и других. В таких гибридных исследованиях экспериментатор создает ситуацию, в которой возможно совершение настоящего преступления. В такой ситуации, как и в исследованиях по аналогии, сомнений в истине нет, а на карту поставлено и для лгущего и для невиновного так же много, как и при полевых исследованиях. Именно это было положено в основу гибридного исследования, проведенного Нетцером Дайе, членом Союза научных расследований израильской полиции в Иерусалиме. Ложь была «подлинной, действительной, а не симулированной… испытуемые верили, что следователь не знает, кто именно совершил преступление; они (были) сосредоточены на результатах проводимых испытаний; … а оператор детектора не знал соотношения виновных и невиновных в данном опыте»[147].

Испытывали израильских полицейских (всего 21 человек), уже прошедших тест «представленный им как квалификационный. Испытуемых попросили просмотреть свои ответы на тесты, что обеспечивало возможность жульничества, то есть пересмотра первоначальных ответов. Бумага, однако, была заранее обработана так, что любые исправления легко обнаруживались. Семь из 21 участника эксперимента действительно изменили первоначальные ответы. Затем всем им заявили, что они подозреваются в жульничестве, и предложили пройти испытание на детекторе. Карьера полицейских теперь зависела от результатов этого испытания»[148].

Надо было учитывать и то, что полицейские могут отказаться от испытаний на детекторе (в уголовных расследованиях такие испытания проводятся только с согласия подозреваемых, и требование подобного согласия недопустимо). В результате трое из семи обманщиков признались, один и еще двое невиновных отказались пройти испытание на детекторе, а одного уличить не удалось[149].

В конечном итоге проходили испытания на детекторе только 15 полицейских из 21: три обманщика и двенадцать несжульничавших. В ходе испытания применялась техника контрольных вопросов, на которой и попались оба обманщика; но были ошибочно уличены во лжи еще и двое говоривших правду.

Однако никаких серьезных выводов из этого исследования сделать все-таки нельзя, ибо в нем было слишком мало участников. Впрочем, подобные гибридные исследования могут оказаться очень полезными, несмотря на возникающие при этом этические проблемы – людей вынуждают лгать и жульничать. Но израильские исследователи полагали свой опыт вполне законным, поскольку не сомневались в важности правильной оценки работы детектора. «Испытания на детекторе лжи ежегодно проходят тысячи людей… и на основании таких испытаний выносятся важнейшие решения. А относительно точности работы этого орудия следствия до сих пор еще существуют сомнения…»[150]

Возможно, подобные исследования действительно лучше всего проводить пока только с полицейскими, поскольку сама их работа уже предполагает некоторый риск, а кроме того, они и вообще имеют гораздо большее отношение к этой технике, нежели кто-либо другой. Все достоинство таких гибридных исследований заключается в их подлинности. Некоторые поли-

---

[147] Ginton A., Daie N., Elaad E., Ben-Shakar G. A Method for Evaluating the Use of the Polygraph in a Real-Life Situation // Journal of Applied Psychology, 67, 1982, p. 132.

[148] OTA report, p. 132.

[149] Это показывает и еще одну сторону применения детектора лжи – иногда достаточно одной только угрозы подобного испытания, чтобы заставить виновного признаться в содеянном. С другой стороны, простой отказ пройти испытания еще не доказывает вины подозреваемого.

[150] Ginton et al. Method for Evaluating, p. 136.

цейские действительно жульничают на испытаниях. «Засекреченные внутренние расследования высокопоставленных чиновников ФБР показали, что несколько сотен служащих жульничали при испытаниях на получение желаемых должностей»[151].

Гибридный эксперимент, проведенный в Израиле, не был игрой, как не был и желанием преуспеть в одурачивании исследователей. Страх перед разоблачением был силен, и, поскольку на карту была поставлена карьера, некоторые даже испытывали угрызения совести за свой обман.

[151] Anderson J. San Francisco Chronicle, May 21, 1984.

Выводы

Минимальным научным стандартам соответствовали 10 полевых исследований, 14 исследований по аналогии, использовавших тех нику контрольных вопросов, и 6 исследований по аналогии, использовавших тест на знания виновного[152].

Ниже приведены выводы, сделанные на основании этих исследований относительно точности работы детектора лжи, из которых вытекает, что детектор чаще ловит обманщиков, чем пропускает, хотя при этом и совершает ошибки (рис. 7). Какие это ошибки и насколько их много, зависит от того, какие исследования проводят (полевые или по аналогии), какие техники применяют и каковы особенности каждого проводимого опыта. А вот что можно сказать в целом.

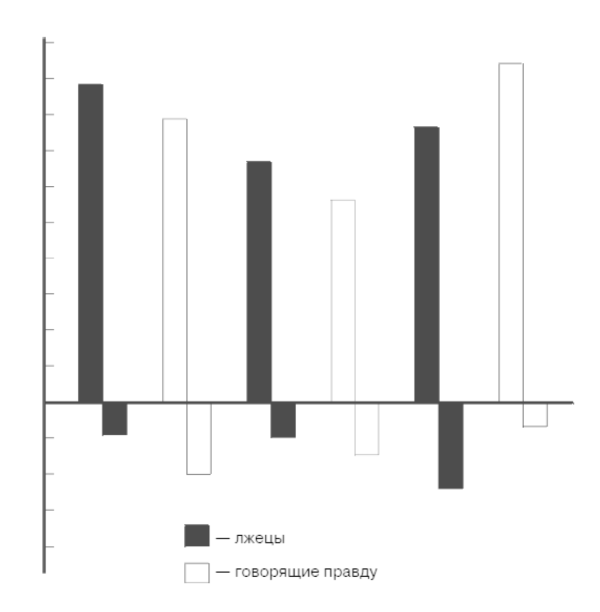


Рис. 7. Точность детектора лжи

График дает средние показатели, не всегда точно отражающие уровень результатов исследования. Уровни же таковы: лжецов верно идентифицируют в 71–99 % случаев при по левых исследованиях; при исследованиях по аналогии с применением техники контрольных вопросов – 35–100 %; при исследованиях по аналогии с применением теста на знания виновного – 61–95 %. Говорящих правду верно идентифицируют: при полевых исследованиях – 13–94 %; при исследованиях по аналогии с применением техники контрольных вопросов – 32–91 %; при исследованиях по аналогии с применением теста на знания виновного – 80–100 %. Говорящих правду ошибочно идентифицируют: при полевых исследованиях – 0–75 %; при исследованиях по аналогии с применением техники контрольных вопросов – 2–51 %; при

[152] Информацию о соответствии исследований научным стандартам я позаимствовал в основном из заключения БТО. Ликкен говорил мне, что верит тем полевым исследованиям, на которые ссылается БТО, но в целом считает оценку таких исследований завышенной. Кроме того, при подведении итогов БТО не учло никаких результатов использования тестов на знания виновного. Я же привожу их для того, чтобы читатель мог сравнить результаты использования обеих техник. Для этого я использовал все результаты исследований БТО за исключением эксперимента Тимма, в котором вовсе не было невиновных подозреваемых. Использовал я и данные первого теста исследования Баллуна и Холмса, а также данные EDR из исследования Брэдли и Янисса. (Timm H.W. Analyzing Deception from Respiration Patterns // Journal of Political Science and Administration 10, 1982, pp. 47–51; Balloun K. D., Holmes D. S. Effects of Repeated Examinations on the Ability to Detect Guilt with a Polygraphic Examination: A Labaratory Experiment with a Real Crime // Journal of Applied Psychology, 64, 1979, pp. 316–322; Bradley M. T., Janisse M. P. Accuracy Demonstrations, Threat and the Detection of Deception, Cardiovascular, Electrodermal and Pupillary Measures // Psychophysiology, 18, 1981, pp. 307–314.)

исследованиях по аналогии с применением теста на знания виновного – 0–12 %. Лжецов ошибочно идентифицируют: при полевых исследованиях – 0–29 %; при исследованиях по аналогии с применением техники контрольных вопросов – 0–29 %; при исследованиях по аналогии с применением теста на знания виновного – 5–39 %.

1. Точность показаний при полевых исследованиях значительно выше, чем при исследованиях по аналогии, поскольку при полевых исследованиях может быть вовлечено гораздо больше факторов. К тому же при полевых исследованиях эмоциональное возбуждение гораздо сильнее и подозреваемые менее обучены. Но зато меньше уверенности относительно истины, а часто и относительно типичности избранных для изучения случаев.

2. В исследованиях по аналогии очень высока степень ошибок неверия правде, за исключением случаев применения теста на знания виновного. Поэтому существует настоятельная потребность более обширных, особенно полевых и гибридных, исследований с применением этого теста.

3. При использовании теста на знания виновного особенно велики ошибки веры лжи.

Несмотря на то что Рэскин считает оценку точности работы детектора заниженной, а Ликкен – завышенной, с вышеприведенными тремя выводами согласны оба. Разногласия остаются только относительно степени точности результатов испытаний на детекторе. А легче ли избежать разоблачения на детекторе психопату? Относительно техники контрольных вопросов свидетельства весьма противоречивы. Ликкен же полагает, что психопата легче поймать на обмане, используя тест на знания виновного. Он основывается на том, что, хотя психопаты и не выказывают боязни разоблачения или восторга надувательства (как я это называю), уже само знание правильной реакции на вопросы приводит к изменениям в деятельности ВНС. Впрочем, до сих пор еще не было проведено ни одного исследования, оценивающего то, как работает тест на знания виновного в отношении психопатов. Здесь требуются обширные исследования, изучающие не только психопатов, но и здоровых людей, демонстрирующих весьма слабую эмоциональную реакцию при испытании на детекторе.

А насколько успешны те контрмеры, которые так осторожно применяют лжецы, пытаясь избежать разоблачения? И снова приходится отвечать, что для этого необходимы еще более и более обширные исследования. Я полагаю справедливым допустить возможность того, что некоторое количество лжецов преуспеет в своих попытках избежать разоблачения, применяя свои контрмеры или пользуясь софистическими приемами. А поскольку никто не знает, хорошо ли натренирован шпион, то, во всяком случае, было бы неразумным предполагать, что он не натренирован вообще. Ходят же слухи о том, что в восточных странах существуют даже специальные школы, в которых агентов учат, как выходить победителями в схватках с детектором лжи. Подтверждается это и недавним признанием агента КГБ, который, вероятно, недостаточно хорошо учился в такой школе.

Итоговый параграф заключения БТО утверждает, что исследования детектора обеспечивают «некоторые свидетельства ценности тестирования на детекторе как дополнения к традиционным методам расследования отдельных уголовных преступлений…» [153] Но я думаю, что можно немного отойти от этого осторожного вывода и сохранить некое подобие консенсуса между основными протагонистами.

Больший вес должен придаваться тем результатам испытаний, которые предполагают, что подозреваемый говорит правду, а не тем, которые предполагают обман с его стороны. Если доказательства сомнительны, следователю лучше снять обвинения в адрес подозреваемого, показавшего на детекторе правдивость. Рэскин и его соавторы считают, что такая

[153] OTA report, p. 102.

установка оправдана только при использовании техники контрольных вопросов, поскольку именно она дает небольшое количество ошибок веры лжи. Ликкен же полагает, что техника контрольных вопросов не должна применяться вообще и в уголовных расследованиях смысл имеет лишь тест на знания виновного.

Когда результаты испытания на детекторе предполагают ложь, то это вовсе не должно рассматриваться как «достаточное основание для обвинения… обман, подтвержденный испытаниями на детекторе, должен считаться лишь основанием для продолжения ведения следствия…» [154] Ликкен согласен с этой цитатой из Рэскина, но опять-таки только в приложении к тесту на знания виновного, а не к технике контрольных вопросов.

В главе 7 я объясню то, что я называю *верификацией* (lie checking), а в приложении (табл. 4) дам 38 вопросов, которые можно задать относительно любой лжи, дабы определить возможность ее обнаружения как на детекторе, так и по поведенческим признакам. Одной из моих иллюстраций к этому контролю над ложью является подробно описанный случай с человеком, которого заподозрили в убийстве по результатам испытаний на детекторе. Этот пример дает еще одну возможность пересмотреть вопрос о том, как можно использовать детектор в ходе уголовных расследований. А теперь давайте посмотрим, как еще используется детектор лжи и что еще вызывает столь противоречивые мнения.

[154] Доклад Д. Рэскина в Сенате США 19 сентября 1978, p. 14.

Испытание на детекторе при приеме на работу

И заключение БТО, и Рэскин, и Ликкен единодушно и категорически протестуют против применения детектора лжи для предварительного испытания при приеме на работу. С другой стороны, это излюбленная метода множества работодателей, профессиональных операторов детектора лжи и даже многих государственных чиновников, особенно работающих в разведывательных управлениях. И несмотря на то что детектор чаще всего используется именно при приеме на работу, научные исследования о том, насколько точно он выявляет ложь кандидатов, до сих пор не проводили. Понять это нетрудно, ибо определить истину при исследовании на месте не так-то легко. Одним из способов такого определения могло бы стать изучение ситуации, когда принимают всех кандидатов вне зависимости от результатов испытаний, а затем устанавливают за ними рабочий надзор. Другим же способом могло явиться детальнейшее исследование прошлой трудовой деятельности кандидатов с целью определить, что и как они солгали при самопредставлении. Но такие исследования стоили бы очень и очень дорого. Пока же на эту тему были проведены всего два исследования по аналогии, и одно из них показало высокую точность результатов испытаний на детекторе, другое – низкую[155]. Кроме того, между этими двумя исследованиями слишком много несоответствий и слишком много неоднозначного в каждом из них, чтобы на их основании делать какие-либо серьезные выводы.

Судить же о точности результатов испытания на детекторе при приеме на работу, основываясь на исследованиях подобных испытаний в уголовной практике (см. предыдущую подглавку), нельзя. Здесь испытания проходят совсем другие люди, другими являются и сами испытующие, и применяемые ими техники. Для того чтобы получить работу, кандидаты обязаны пройти тест, в то время как уголовные подозреваемые имеют возможность выбора, проходить этот тест или нет, причем их отказ никак против них не свидетельствует. Рэскин говорит, что предварительное тестирование на детекторе лжи «является принудительным и, вероятно, вызывает чувство возмущения, которое может сильно повлиять на точность результатов»[156].

То, что в обоих случаях поставлено на карту, также весьма различно. Наказание за разоблачение обмана в предварительном тестировании при приеме на работу гораздо меньше, чем в делах уголовных. А поскольку ставки ниже, то и боязнь разоблачения лжецы здесь испытывают в гораздо меньшей степени, и поймать их труднее. Правда, честные и очень желающие получить работу люди могут бояться, что их оценят неправильно, но именно из-за этого страха их и могут неправильно оценить.

Контраргумент, выставляемый в таких случаях защитниками использования детектора лжи при приеме на работу, заключается в том, что эта техника *делает* свое дело. Множество кандидатов после такого испытания получают допуски к таким вещам, о которых и не подозревали до испытания. И это аргумент *практический*. И не имеет значения, насколько точно детектор выявляет лжецов, если в результате все равно выявляются те, кого не надо принимать на работу. А значит, детектор полезен.

Правда, Ликкен возражает, замечая, что сама эта практичность может оказаться необоснованной[157].

---

[155] Суждение об этих двух исследованиях я взял из заключения БТО (OTA report, pp. 75–76). Те, кто использует детектор при приеме на работу, считают эти исследования важными и достойными всяческого доверия. Но я, даже не вступая в спор с этой точкой зрения, полагаю разумным заявить, что научная база для выводов о точности результатов испытаний на детекторе при приеме на работу практически отсутствует – и по этому противоречивому и ответственному вопросу должны быть проведены не два, а значительно больше исследований.

[156] Доклад Рэскина, p. 17.

[157] Lykken D. A Tremor in the Blood, chap. 15.

Количество сделанных в ущерб самим себе признаний может превышать реальное состояние дел; некоторые из этих признаний могут оказаться фальшивыми, сделанными под давлением. К тому же те, кто сделал признание, не дающее возможности быть принятым, могли сделать это и не от испуга перед детектором. Без точных исследований в этой области нет возможности узнать ни того, сколько людей, провалившихся на таких испытаниях, являются в действительности честными, ни того, сколько прошедших это испытание обворовывают затем своих работодателей.

Гордон Барланд, психолог, подготовленный Рэскиным, приводит совершенно другие выводы в пользу применения детектора. Он изучил 400 кандидатов на работу, таких как водители грузовиков, кассиры, кладовщики и т. п., посланных работодателями в частные фирмы для прохождения испытаний на детекторе. Половина из 155 кандидатов, определенных как обманщики, признались в этом сразу же после объявления результатов испытаний. В то же время Барланд обнаружил, что работодатели, даже не дожидаясь результатов, 58 % из этих лжецов уже приняли на работу. «Множество работодателей пользуются испытаниями на детекторе не для того, чтобы решить, брать или не брать человека на работу, а скорее для того, какую определить ему должность. Например, если кандидат будет признан алкоголиком, то его возьмут докером, а не шофером»[158].

Барланд верно указывает на то, что наибольший интерес представляют те 78 человек, которые, будучи определены как лжецы, не признали этого, ибо они могли просто оказаться жертвами ошибок неверия правде. Он говорит, что 66 % из них все же были приняты на работу, однако мы не имеем возможности узнать, взяли их именно на ту работу, на которую они хотели устроиться, или же результаты испытаний все же помешали им в этом. Большая часть из непринятых и отрицавших свою ложь, скорее всего, была отбракована на предварительном собеседовании, происходившем еще до испытания на детекторе. «Только очень небольшая часть (менее 10 %) кандидатов, определенных как обманщики, но не признавших это, были забракованы потенциальными работодателями именно на основании испытаний на детекторе» [159].

Как относиться к этим *менее 10 %* и сколько вреда причинено ими, зависит от *базовой нормы лжи*. Базовая норма является статистическим показателем действительности; например, базовая норма виновных среди подозреваемых в уголовных преступлениях и проходящих испытание на детекторе весьма высока и достигает порой 50 %. (Как правило, детекторные испытания проходят далеко не все, а только небольшая группа подозреваемых.) Исследования же Барланда позволяют выявить, что базовая норма лжи среди кандидатов на работу составляет около 20 %. Примерно одного из пяти кандидатов, лгущих при испытаниях, не берут на работу.

Если даже признать, что детектор более точен, чем это представляется на самом деле, базовая норма в 20 % делает результат слишком малоутешительным. Рэскин, возражая против применения предварительного испытания на детекторе при приеме на работу, принимает результативность детектора за 90 %: «Исходя из этих соображений, предварительные испытания на детекторе лжи при приеме на работу имели бы следующие результаты (из расчета на 1000 кандидатов): из 200 обманывающих 180 были бы верно определены как обманщики, 20 же неверно определены как говорящие правду; из 800 говорящих правду 720 были бы правильно определены как говорящие правду, а 80 неправильно определены как обманщики. Из 260 человек, определенных как обманщики, 80 на самом деле были бы правдивыми. Таким образом, из признанных обманщиками оказался бы 31 % правдивых людей. Это очень высокая норма ошибок неверия правде, ведущая к отказу от использования детектора в качестве

[158] Barland G. H. A Survey of the Effects of the Polygraph in Screening Utah Job Applicants: Preliminary Results // Polygraph, 6, December 1977, p. 321.

[159] Ibid.

основы для принятия решений. Таких результатов не было бы в уголовных расследованиях, поскольку базовая норма лжи там составляет 50 % и более, и такая точность техники не привела бы к такому высокому уровню ошибок»[160].

Здесь возможны следующие контраргументы: оценка базовой нормы лжи среди кандидатов на работу в 20 % может оказаться заниженной. Этот результат основывается только на одном исследовании, проведенном в штате Юта. Вполне возможно, что в штатах с меньшим количеством мормонов процент лжецов будет выше. Однако даже если он достигнет 50 %, противники предварительного испытания могут сказать, что без доказательств действительной точности детектора нельзя делать никаких выводов; а эта точность, скорее всего, значительно меньше 90 %.

Точность детекторных испытаний вообще не имеет значения в реальности. Само испытание или хотя бы только угроза его вынуждает людей давать информацию, которую при других обстоятельствах они никогда не открыли бы. Ответ опять же сводится к необходимости изучения точности испытаний на детекторе, поскольку без знания этого нет возможности узнать, сколько из непризнавшихся и устроившихся на работу людей доставит впоследствии немало проблем своим работодателям.

Относительная польза детектора заключается в том, чтобы на нем периодически проходили испытания те люди, которых уже приняли на работу. И эту пользу не отрицает ни один из критиков предварительного применения детектора.

---

[160] Доклад Раскина, p. 21.

Испытания на детекторе кандидатов на работу в полиции

Это еще одно из широко распространенных применений детектора. Все только что приведенные аргументы для использования детектора в предварительных испытаниях приложимы и к этому случаю. Но я обсуждаю вопрос о приеме на работу в полицию отдельно, поскольку в этой области есть некоторые обстоятельства, сама природа которых позволяет привести еще один аргумент за.

Название статьи Ричарда Артера, профессионального оператора детектора лжи, передает суть этого нового аргумента: «Сколько грабителей, разбойников и насильников ваше министерство приняло на работу в этом году??? (Надеюсь, не более 10 %!)»[161]

Выводы Артера базируются на исследовании отчетов 32 различных правоохранительных организаций. (Артер не сообщает, какой процент составляет эта цифра относительно тех организаций, от которых он хотел получить информацию.) Он сообщает, что в 1970 году в правоохранительных организациях, откликнувшихся на его исследования, были проведены 6524 предварительных детекторных испытания при приеме на работу. «От 2119 кандидатов была получена порочащая их информация! Это дисквалификация в 32 %! А самое главное заключается в том, что подавляющее большинство из этих 6524 испытаний было проведено уже после того, как кандидаты прошли предварительное собеседование». Артер подкрепляет свой аргумент приведением бесчисленных примеров того, как важно применение детектора лжи для испытаний при приеме на работу в полицию. Так, например, Норман Лакей, оператор детектора лжи управления полиции города Кливленда, штат Огайо, сообщает: «Человеку, находившемуся на десятом месте в списке кандидатов, было предложено пройти испытание на детекторе лжи. И он признался, что участвовал в нераскрытом вооруженном ограблении»[162].

Несмотря на подобные впечатляющие истории и поражающие воображение выкладки, свидетельствующие о том, как много кандидатов при приеме на работу в полицию оказывается лжецами, не следует забывать, что до сих пор все еще нет никакого научного обоснования точности результатов использования детектора в предварительных испытаниях при приеме на работу в полицию. Это может показаться неверным, но только потому, что точность слишком часто подменяют полезностью. Данные Артера имеют лишь практическое значение. Давайте теперь рассмотрим то, что он нам не сказал.

Сколько из кандидатов, определенных как лгущие, не признали своей лжи и не признались в каких-либо правонарушениях? Что стало с ними? Это также практические данные, однако большая часть приверженцев детектора лжи обходят этот вопрос.

Сколько из определенных лгущими, но отрицавших это, на самом деле говорили правду и скольких из них можно было принять на работу? Чтобы ответить на этот вопрос, то есть определить, сколько произошло ошибок неверия правде, необходимо провести специальные исследования по оценке результатов.

Сколько из тех, кто был определен как нелгущий, не лгали в действительности? Сколько воров, разбойников, насильников и т. п. одурачили операторов? Чтобы ответить на этот вопрос, то есть определить, сколько произошло ошибок веры лжи, также необходимы специальные исследования по оценке результатов.

И я удивлен, что на этот счет нет никаких достоверных свидетельств. Подобные исследования, конечно же, очень сложное и дорогостоящее мероприятие, однако без них никакие практические выводы не могут считаться удовлетворительными вполне. Ставки слишком

---

[161] Arther, How Many, unpaged.
[162] Ibid.

высоки для того, чтобы пренебрегать ошибками веры лжи, не говоря уже об ошибках неверия правде.

Однако использовать детектор при приеме на работу в полицию можно и не дожидаясь результатов новых исследований, поскольку это все же позволяет выявить достаточный процент нежелательных работников, даже при наличии большого количества ошибок. И если некоторые люди, способные действительно оказаться хорошими полицейскими, не были взяты на работу (то есть оказались жертвами ошибок неверия правде), то это не является слишком высокой ценой.

Это суждение относится только к социально-политической сфере. Оно выносится с полным осознанием того, что еще не существует научного обоснования точности работы детектора при приеме на работу в полицию. Но я надеюсь, что те, кто высказывается в пользу применения детектора, все же почувствуют себя обязанными увидеть необходимость проведения подобных исследований для определения того, как часто происходят ошибки, в результате которых работодатели отказывают людям, достойным быть принятыми.

Испытания на детекторе при выявлении шпионов

«Некий сержант, обладавший доступом к секретным шифрам, нанимался на гражданскую должность (с разведывательной деятельностью). В ходе его испытаний на детекторе была отмечена постоянная реакция на релевантные вопросы, и в дальнейшей беседе он признался в различных небольших проступках и противоправных действиях. Однако неизменная специфическая реакция при ответах на релевантные вопросы весьма заинтересовала оператора детектора, и через несколько недель сержанта попросили пройти испытание еще раз. Ситуация повторилась. Его лишили допуска к секретным документам, и началось следствие. Еще через некоторое время его нашли мертвым в своей машине. Впоследствии было установлено, что он занимался шпионской деятельностью в пользу Советского Союза»[163].

Таких примеров обнаружения шпионов на детекторе при приеме на работу в отчете Агентства национальной безопасности о применении детектора лжи приводится немало. Надо полагать, что такой тест не удавалось пройти не только шпионам, но еще и некоторым честным и порядочным людям. Однако никакой информации о том, сколько шпионов обнаружено вообще и сколько из них при последующем тестировании на детекторе, АНБ не сообщает. Тем не менее сообщает о том, сколько человек было не принято на работу из-за различного рода признаний, таких как употребление наркотиков, подрывная деятельность, уголовное прошлое и т. д. Речь идет об испытаниях 2902 кандидатов на работу с допуском к секретной информации. 43 % из них были определены как говорящие правду; впоследствии же выяснилось, что 17 из этих 2902 человек утаили порочащую их информацию. Таким образом, известная часть ошибок веры лжи составила менее 1 % (17 из 2902). Признавшие свою вину составили 21 % из проваливших испытания. Проступков же, в которых признались 24 % из проваливших испытания, было недостаточно для отказа в приеме на работу, и 8 % провалившихся на испытаниях вообще никаких признаний не сделали.

Эти 8 % и могут считаться показателем ошибки неверия правде. (АНБ не упоминает о них в своем отчете, однако на основании приводимых в этом отчете данных этот процент вполне можно вычислить.) Правда, АНБ подчеркивает, что детектор лжи не является окончательным судьей; он лишь помогает определить, кого принять на работу, а кого нет. С теми, кто не выдержал испытания на детекторе, проводятся собеседования, в которых предпринимаются попытки понять причины, способствовавшие их неудаче. Гордон Барланд говорил мне, что агентство не берет людей, если не удается найти объяснений для провала на испытаниях.

И вновь нам нужно помнить, что это свидетельствует лишь о полезности, а не о точности. Без данных же о точности невозможно ответить на следующие вопросы.

Сколько преуспевающих лжецов находится в данное время на работе в АНБ? В самом агентстве убеждены, что их не более 1 %, однако никаких исследований, чтобы подтвердить это, не проводилось. Конечно же, можно считать, что детектор не пропускает ни одного лжеца, однако нельзя быть уверенным в этом. В отчете БТО отмечается, что «те люди, которых Федеральное правительство более всего хотело бы выявить, являются и наиболее тренированными в способах избежания подобного выявления»[164].

Без специальных исследований, направленных на изучение точности работы детектора, нельзя быть полностью уверенным в знании количества возможных ошибок веры лжи. Подобное исследование, безусловно, провести очень непросто, однако не невозможно. Гибридные исследования, такие как уже упоминавшийся мной эксперимент израильской полиции, провести вполне можно.

---

[163] Garwood and Ansley. Accuracy and Utility, unpaged.

[164] OTA report, p. 100.

Могут ли обмануть детектор контрмеры? Под контрмерами я подразумеваю физическую деятельность, такую как прикусывание языка, использование медикаментов, применение гипноза и управление биологическими реакциями. Проводились исследования, подтверждающие, что подобные контрмеры в некоторой степени работают. Однако учитывая, какой ущерб может понести национальная безопасность в случае, если хотя бы один шпион не будет обнаружен (то есть произойдет ошибка веры лжи), безусловно следует признать необходимыми более широкие исследования. Объектом этих исследований должны быть некие условные агенты, в полной мере владеющие всем арсеналом технических и научных средств, позволяющих обманывать детектор лжи, то есть обладающие способностями и возможностями настоящих шпионов. Доктор Джон Бири III, некогда работавший помощником секретаря в организации по защите здоровья граждан, «предупреждал сотрудников Пентагона, что, полагаясь на детектор лжи, они не защищают национальную безопасность, а скорее, наоборот, подвергают ее опасности. Я уже говорил, что у Советов есть прекрасные школы, в которых они учат своих агентов обманывать детектор. Поскольку многие из менеджеров Министерства обороны полагаются на непогрешимость работы детектора, у них возникает ложное ощущение безопасности, ибо такая надежда на детектор весьма упрощает проникновение в Пентагон советской моли»[165]. Учитывая все вышесказанное, нельзя не удивляться тому, насколько мало АНБ проводит экспериментов на предмет выявления контрмер.

Сколько из этих 8 %, определенных в качестве лгущих, но отрицавших это (по моим подсчетам, 245 человек), были действительно лжецами и сколько из них на самом деле говорили правду? Вновь ответ можно дать только после специальных исследований по оценке точности полученных результатов.

В соответствии с заключениями БТО и АНБ произведено всего *одно* исследование на этот предмет – исследование по аналогии с использованием студентов, в котором, однако, во-первых, было сомнение относительно критерия истины, а во-вторых, задаваемые вопросы не имели ничего общего с национальной безопасностью. И вновь остается только удивляться, почему в деле такой важности проводится так мало соответствующих исследований. Даже если оставить в стороне ошибки неверия правде, все же нужно было бы, особенно при таких высоких ставках, в полной мере сосредоточиться на ошибках веры лжи.

Вне всяких сомнений, даже не имея данных о точности получаемых результатов, использование детектора лжи является большим подспорьем в отборе людей, добивающихся работы с доступом к секретной информации, утечка которой к тому же угрожает национальной безопасности. Помощник Генерального прокурора генерал Ричард К. Уиллард кратко выразил это в следующих словах: «Даже если применение детектора может выбраковать тех кандидатов, которые в действительности достойны работы, все же гораздо важнее избежать приема на работу тех, кто может представлять собой угрозу для национальной безопасности»[166].

Ликкен, возражая против применения детектора, комментировал недавнее решение Великобритании использовать подобные испытания в работе организаций, связанных с секретной информацией, таким образом: «Не считая урона, наносимого карьере и репутации невинных людей, результатом такого решения, похоже, будет еще и потеря правительством некоторых из наиболее добросовестных гражданских чиновников. А поскольку существует тенденция избегать более дорогих (и более эффективных) способов обеспечения безопасности, поскольку детектор лжи внедряется повсеместно, это решение Британии только откроет двери для более легкого проникновения в секретные службы иностранных агентов, прекрасно обученных обманывать детектор лжи»[167].

[165] Rapoprt D. To Tell the Truth // The Washingtinian, February 1984, p. 80.
[166] Willard, ibid., p. 36.
[167] Lykken. Polygraphic Interrogation.

Использование детектора для проверки сотрудников

Если вполне понятно стремление избежать приема на работу нежелательных людей, особенно в таких областях, как разведывательные управления, торговля драгоценностями, супермаркеты и т. д., то, казалось бы, не менее понятной должна быть и необходимость проводить испытания уже принятых сотрудников, дабы удостовериться, что никакие нежелательные лица туда не проникли. И это действительно делается во многих сферах трудовой деятельности. Но, к сожалению, и здесь отсутствуют данные, насколько точны результаты подобных испытаний. Возможно, базовая норма лжи здесь ниже, поскольку множество недостойных уже забраковано предварительным тестированием, и у нежелательных лиц гораздо меньше возможностей спрятаться среди остальных работников. Но чем ниже базовая норма лжи, тем больше можно совершить ошибок. Если мы снова обратимся к предыдущему примеру, в котором речь шла о тысяче проверяемых и 90 % точности детектора, и условимся, что базовая норма лжи будет составлять не 20 %, а всего 5 %, то получится вот что: 45 лжецов будут определены совершенно верно, но 95 человек, говорящих правду, тоже будут признаны лжецами; конечно же 855 правдивых будут признаны правдивыми, но 5 лжецов все равно проскочат, все равно будут ошибочно определены как говорящие правду.

Рисунки 8 и 9 наглядно иллюстрируют результаты такой низкой базовой нормы лжи. Чтобы заострить внимание читателя на том, как низкий уровень базовой нормы лжи влияет на количество людей, ошибочно признанных лжецами, я принял утверждение о 90 % точности результатов детектора[168].

Если базовая норма лжи составляет 20 %, то на каждого честного человека придется по два обманщика. Если же норма составляет 5 %, то, наоборот, на каждого пойманного обманщика два человека будут неправильно определены как говорящие правду.

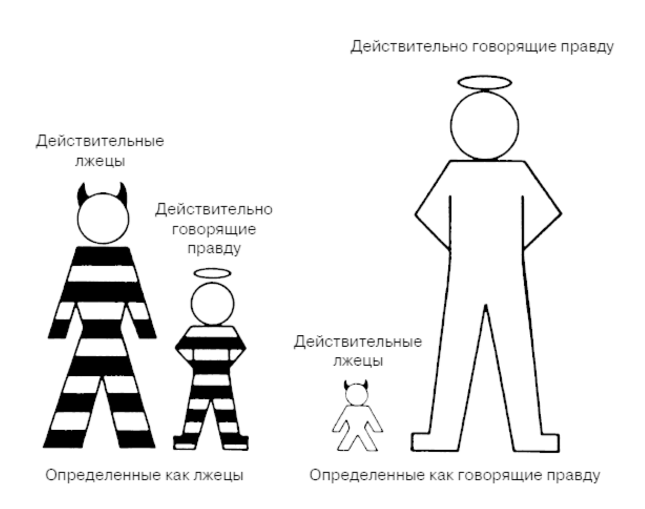


Рис. 8. Результаты испытаний на детекторе лжи. Из 1000 испытуемых 20 % (200) оказались лжецами

[168] Поскольку никаких адекватных исследований на эту тему не существует, невозможно и определить, какова будет точность результатов в каждом случае; однако то, что она и на самом деле достигнет 90 %, весьма маловероятно.

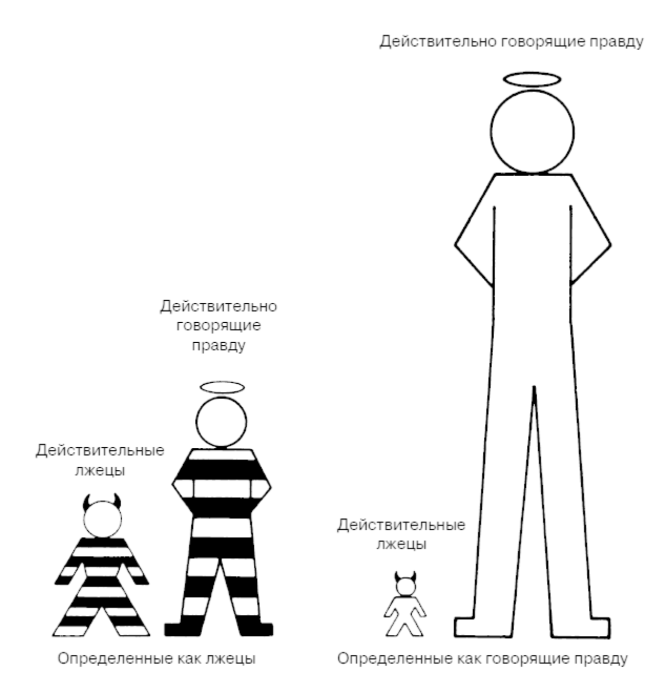


Рис. 9. Результаты испытаний на детекторе лжи. Из 1000 испытуемых 5 % (50) оказались лжецами

Аргумент против использования детектора, основанный на том, что сама необходимость пройти испытание и возмущение по этому поводу уже затрудняют получение точных результатов, вполне приложим и к этой ситуации. Получая приглашение пройти испытание на детекторе, уже работающие люди могут испытывать возмущение даже гораздо более сильное, чем кандидаты.

Все это в полной мере относится и к полицейским, и к работникам таких организаций, как АНБ. В полиции для испытания уже работающих сотрудников детектор применяется крайне редко, хотя иногда к нему и прибегают, вспоминая о множестве всевозможных соблазнов, кроющихся в самом характере работы, или наталкиваясь на случаи коррупции. АНБ тоже иногда использует детектор; если работник испытания не выдерживает и в дальнейшем не может объяснить своей неудачи, то в отношении его возбуждается расследование. Когда я поинтересовался, что же происходит в случае, когда вопрос не разрешается (то есть когда человек постоянно не выдерживает испытания, но ничего противоправного обнаружить за ним не удается), в ответ услышал следующее: такого не бывает никогда. Полиция на то и полиция, чтобы докапываться до истины, и решение никогда не принимается формально. Правда, поймать человека, работающего уже многие годы, основываясь не на реальных правонарушениях, а только на его неудачах в прохождении испытаний на детекторе, в действительности очень трудно. Если работник невиновен, то гнев, вызванный тем, что его заподозрили во лжи, может подвигнуть его на разглашение секретной информации, которой он владеет. А ведь если каждый раз на вопрос «Разглашали ли вы какую-либо секретную информацию агентам какой-либо иностранной разведки в минувшем году?» детектор будет фиксировать определенное эмоциональное возбуждение при отрицательном ответе, не возбудить расследование весьма сложно.

Обнаружение утечки информации и теория устрашения

Одним из предполагаемых новых видов применения детектора лжи является идентификация (без участия Министерства юстиции) тех людей в правительстве, которые повинны в самовольном разглашении закрытой информации. До настоящего времени все подобные расследования рассматривались как уголовные. Но если бы предложение администрации Рейгана в 1983 году было принято, то самовольное разглашение информации рассматривалось бы лишь как дело «административное» уже с тех пор. И глава любой правительственной организации, заподозривший своего работника в утечке информации, мог бы попросить его пройти испытание на детекторе. Однако неясно, касалось бы это всех, имеющих доступ к просочившейся информации (в этом случае базовая норма лжи была бы очень низкой и, соответственно, уровень ошибок весьма высок), или только тех, кого признало подозреваемыми предварительное расследование.

Заключение БТО указывает на то, что никаких исследований в области применения детектора в случаях обнаружения утечки информации не проводилось вообще. Правда, у ФБР есть данные о 26 случаях успешного применении детектора на протяжении четырех последних лет, успешного в том смысле, что большинство работников, не выдержавших испытания на детекторе, после этого сделали важные признания[169].

Но использование детектора в ФБР сильно отличается от предусмотренного новыми установлениями. ФБР не проверяет всех, кто мог разгласить секретную информацию (такая процедура на профессиональном жаргоне называется *бреднем*), а исследует только небольшую группу подозреваемых, установленную предварительным расследованием, так что базовая норма лжи здесь высока и возможность ошибок мала. Правила ФБР запрещают использование испытаний на детекторе «в технике “бредня” в отношении большого количества работников или в качестве подмены логического расследования этой видимостью принятых мер»[170]. Новые правила 1983 года разрешали бы и бредень.

При административном испытании на детекторе его содержание, проведение и сами испытуемые несомненно отличаются от тех, кто проходит испытания при расследовании уголовных преступлений. И возмущение здесь может быть очень сильным, поскольку в случае отказа от тестирования работник может потерять допуск к секретным документам. Однако в АНБ говорят по этому поводу, что его работники признают подобные испытания справедливыми. Может быть, это и правда, но только в том случае, если опрос на этот предмет проводился анонимно, ибо в противном случае несогласные с применением детектора могли просто не признаться в этом. И мне с трудом верится в то, что правительственные чиновники других организаций считают справедливым применение детектора при обнаружении утечки информации, особенно если целью подобных испытаний является сокрытие фактов, касающихся не национальной безопасности, а скорее самой администрации.

Помощник Генерального прокурора Уиллард, сам проходивший испытание на детекторе перед конгрессом (правда, по совершенно другому поводу), так обосновывает его применение: «Дополнительная выгода использования детектора лжи заключается в его устрашающем эффекте по отношению к тем, кто совершает должностные проступки, практически не поддающиеся обнаружению другими методами. Знание, что тебя в любой момент могут попросить пройти испытание на детекторе, порой может удержать от совершения подобных проступков»[171].

---

[169] OTA report, pp. 109–110.

[170] OTA report, p. 99.

[171] Отчет Уилларда, p. 17.

Однако работает этот постулат не так уж и хорошо, как кажется. Когда подозреваемые не являются работниками разведывательных органов, испытание на детекторе, проводимое из-за обнаружения утечки информации, может дать весьма большое количество ошибок, ибо устрашение не действует. Детектор же работает только тогда, когда большинство испытуемых верят в него. Словом, использование детектора в целях обнаружения незаконного разглашения информации может одинаково испугать и рассердить как невиновного, так и виновного.

Я думаю, можно доказать, что, вне зависимости от того, приносит испытание какой-либо результат или нет, эффект устрашения для определенного типа людей все равно всегда присутствует, а потому наказывать провалившихся нежелательно, ибо в противном случае возникает этическая дилемма наказания несправедливо обвиненных во лжи честных людей. Однако если последствия признания человека лжецом с помощью детектора будут столь незначительными, если будет известно, что провалившихся не ждет никакое наказание, то испытания на нем, похоже, и вовсе потеряют смысл, и сам эффект устрашения окажется под большим сомнением.

Детектор лжи и поведенческие признаки обмана

Операторы детектора никогда не делают своих выводов о лжи испытуемого, основываясь только на показаниях прибора. Им известны не только результаты предварительного расследования, но и та информация, которую получили они сами в интервью с подозреваемым перед прохождением испытания (во время рассказа о процедуре и возможных вопросах). Кроме того, операторы считывают информацию с мимики, голоса, жестов и манеры говорить и в ходе предварительного интервью, и при самом испытании, и в интервью после его окончания. О том, должен ли оператор детектора для своего заключения о подозреваемом в добавление к результатам испытания рассматривать также и поведенческие признаки, мнения разделились. Просмотренные мной материалы о тех, кто принимает к сведению и поведенческие признаки обмана, к сожалению, прискорбно ничтожны и не основываются ни на каких последних опубликованных выводах. Большая часть идей, содержащихся в этих работах относительно интерпретации поведенческих признаков, просто неверна.

Пока только четыре исследования сравнивают результаты, основанные на показаниях детектора и поведенческих признаках, с теми, которые получены на основе только показаний приборов. Два из них предполагают, что точность поведенческих признаков равна точности показаний детектора, а одно – что точность детектора выше, хотя и не намного. И все три исследования страдают одними и теми же изъянами: неопределенностью *истины*, слишком малым количеством подозреваемых и слишком малым количеством операторов, выносящих решение[172].

Эти изъяны исправлены в четвертом исследовании, в исследовании Рэскина и Кирчера, до сих пор еще не опубликованном[173].

Они пришли к выводу, что суждения, сделанные на основе поведенческих признаков, ничуть не лучше случайных, в то время как суждения, сделанные на основе показаний детектора без контактов с подозреваемым, все же имеют лучший результат, чем при случайном угадывании.

Люди очень часто пропускают поведенческие признаки обмана, неверно интерпретируют их или просто заблуждаются в их отношении. Вспомните мой отчет (в начале главы 3 о нашем исследовании, когда люди не смогли сказать по видеозаписи, лгут или нет описывающие свои эмоции студентки. И все же мы знаем, что такие признаки, хотя и неопознанные, существовали. Когда девушки лгали, скрывая негативные эмоции, испытываемые ими при просмотре фильма о хирургии, тон их голоса становился выше, они демонстрировали определенные жесты, иллюстрируя свою речь, и совершали эмблематические оговорки (пожатие плечами). Мы только что окончили подробное описание мимических признаков, но все еще не можем опубликовать результаты, несмотря на то что они обещают быть самыми интересными в отношении идентификации лжи. И наиболее выразительным мимическим признаком является тот, который выдает почти неуловимые движения лицевых мышц, выражающие отвращение или презрение во вполне счастливых на вид улыбках.

И нам хотелось бы определить, что именно происходит: люди действительно просто не знают, на что надо смотреть, или это и невозможно увидеть. В следующем году мы займемся именно этим; наберем группу людей, скажем им, на что они должны обращать внимание, а затем покажем видеозаписи. Если их суждения будут неверными, мы узнаем, что точность в

---

172 Ginton et al. Method for Evaluating. Также см.: Podlesny J. A., Raskin D. C. Effectiveness of Techniques and Physiological Measures in the Detection of Deception // Psychophysiology, 15, 1978, pp. 344–359; Horvath F. S. Verbal and Nonverbal Clues to Truth and Deception During Polygraph Examinations // Journal of Police Science and Administration, 1, 1973, pp. 138–152.

173 Raskin D. C., Kircher J. C. Accuracy of Diagnosing Truth and Deception from Behavioral Observation and Polygraph Recordings, in preparation.

обнаружении этих поведенческих признаков обмана все же требует более медленного и неоднократного просмотра, а также более точных способов оценки.

Что же касается исследования Рэскина и Кирчера, было бы очень интересно сравнить точность суждений, основанных на показаниях детектора с учетом поведенческих признаков, с суждениями тренированных, опытных, не наивных наблюдателей. Я полагаю, что в некоторой степени такие комбинированные суждения увеличили бы безошибочность обнаружения лжи. Ведь поведенческие признаки могут дать информацию о том, какая именно эмоция испытывается, а разве детектор способен определить страх, гнев, удивление, утомление или возбуждение?

Такую специфическую информацию, конечно, можно извлечь и из показаний детектора. Напомню наши выводы (описанные в конце главы 3) о том, что каждой эмоции соответствуют различные изменения ВНС. Однако никто еще не попытался применить этот подход в интерпретации показаний детектора. Информация же о конкретных эмоциях (полученная одновременно из поведенческих признаков и показаний аппаратуры) могла бы помочь уменьшить как ошибки неверия правде, так и ошибки веры лжи. Еще одним важным вопросом, подлежащим ныне рассмотрению, является вопрос о том, насколько хорошо раскрываются комбинацией обнаруженных поведенческих признаков и показаний детектора предпринятые подозреваемым контрмеры.

Детектор можно применять только в отношении готового к сотрудничеству, согласного подозреваемого, а поведенческие признаки считываются и без всякого разрешения и предупреждения о том, что лжец находится под подозрением. К тому же в то время как применение детектора можно объявить незаконным, сделать то же самое с наблюдением за поведенческими признаками невозможно. И даже если испытания на детекторе никогда не признают законным средством выявления государственных служащих, повинных в утечке секретной информации, верификаторы все равно могут заниматься изучением поведенческих признаков всех подозреваемых.

Во многих областях, где часто подозревается обман, таких как дипломатия, супружеские отношения или торговля, применение детектора лжи просто невозможно. И дело здесь не в том, что поскольку в этих отношениях правда не предполагается, то и нет возможности устроить строгий и последовательный допрос, как на следствии. Даже там, где правду предполагают, как, например, в отношениях между супругами, друзьями, родителями и детьми, такие прямые вопросы вообще могут поставить под угрозу дальнейшие отношения. Так что даже родитель, имеющий над своим ребенком больше власти, чем любой верификатор над подозреваемым, вряд ли согласится платить такую цену за свое расследование. Нежелание признавать то, что ребенок по большей части все-таки старается говорить правду, постоянное подозревание его, даже при полной зависимости ребенка от родителей, может в конце концов привести к полному разрыву с ним.

Некоторые люди считают, что лучше (или более морально) и вовсе не пытаться выявлять ложь, а всегда верить на слово и, воспринимая жизнь как ценность саму по себе, даже и не стремиться уменьшить возможность быть обманутым. Лучше оказаться обманутым, чем незаслуженно осудить кого-либо. Иногда это действительно самый правильный ход. Но это во многом зависит от того, что поставлено на карту, кто находится под подозрением, какова вероятность быть обманутым и кем является сам верификатор. Было бы, например, интересно сравнить, что потерял бы Джерри из романа Апдайка «Давай поженимся», поверив в правдивость своей жены Руфи в случае ее лжи, с тем, что он потерял бы или приобрел, поверив ей в случае ее честности. В некоторых семьях урон, нанесенный ложным обвинением, может стать гораздо тяжелее урона в случае действительного обмана. Все зависит от конкретной ситуации. У некоторых вообще нет выбора; а некоторые бывают слишком боязливыми для того, чтобы

рискнуть поверить лжи; они предпочтут неверно обвинить кого-либо в обмане, чем оказаться обманутыми.

Единственное соображение, которое надо всегда иметь в виду, пытаясь выбрать то или иное решение, заключается в следующем: *никогда не делайте окончательного вывода о том, лжет подозреваемый или нет, основываясь только на показаниях детектора или только на поведенческих признаках.* В главе 5 я объяснил возможные опасности неверного толкования поведенческих признаков и те меры предосторожности, которые можно предпринять, чтобы их уменьшить. В этой же главе я попытался прояснить опасности истолкования показаний детектора как единственного доказательства лжи. Верификатор всегда должен оценивать *вероятность* того, что жесты, выражения лица или показания детектора могут говорить как о лжи, так и о правде, и очень редко обеспечивают абсолютную *уверенность.* В этих редких случаях, когда эмоция, выраженная мимикой или потоком слов, явно противоречит всем остальным показаниям, подозреваемого необходимо «ткнуть в это носом» – и, как правило, он немедленно признается. Но чаще всего поведенческие признаки обмана (как и испытание на детекторе) являются только основанием для решения, вести расследование дальше или нет.

Верификатор должен также всегда помнить, что лжец может и вовсе не ошибаться. Некоторые обманывают с такой легкостью, что невозможно заметить никаких поведенческих признаков, а некоторые – настолько тяжело, что ошибок в поведении – а значит, и признаков обмана – множество. В следующей главе мы и рассмотрим случаи, когда ложь распознать трудно, а когда легко.

Глава 7
Техника обнаружения лжи

Множество обманов сходит лжецам с рук лишь оттого, что никто не берет на себя труд ловить их. Но когда на карту поставлено слишком много (когда жертва обмана опасается тяжелых последствий своей наивности или когда сам обманщик благодаря своей лжи надеется получить большую выгоду), появляется смысл проделать эту нелегкую работу. Обнаружение лжи – дело непростое и небыстрое. Чтобы увидеть, допускает ли оппонент ошибки, и оценить, каковы они, какие могут или должны проявиться еще и как обнаружить их по определенным поведенческим признакам, приходится задавать немало вопросов. И вопросы эти должны иметь отношение как к природе лжи самой по себе, так и к личным особенностям каждого конкретного лжеца и конкретного верификатора. Ни один человек не может быть абсолютно уверен ни в том, выдаст себя лжец или нет, ни в том, оправдается или нет говорящий правду. Обнаружение лжи представляет собой всего лишь догадку, основанную на информации. Но эта догадка все же значительно снижает возможность совершения ошибок веры лжи и неверия правде. И наконец, она дает почувствовать и верификатору, и лжецу всю трудность предсказаний успешности или безуспешности процесса разоблачения.

Техника обнаружения лжи позволит человеку, подозревающему обман, оценить, насколько основательны или безосновательны его подозрения. Порой все, что ему удается узнать, состоит в том, что узнать он ничего не может, как это было в случае с Отелло. А порой он может выявить все ошибки и узнать, на что лучше обратить внимание, что именно слушать и на что смотреть. Эта техника может оказаться полезной и для самого лжеца; указать ему, что на этот раз обстоятельства против него, и не дать ему пуститься во все тяжкие, удержать от дальнейшей лжи. Или же наоборот – лжец может воодушевиться той легкостью, с какой он уворачивается от ловушек, и сосредоточить все свое внимание на том, как избежать их в дальнейшем. Но в следующей главе я объясню, почему содержание этой книги все-таки более полезно верификаторам, а не лжецам.

Чтобы обнаружить ложь, необходимо ответить на 38 вопросов. Большая их часть уже упоминалась в предыдущих главах, теперь же я просто сведу их в единый опросный лист и добавлю еще некоторые из тех, какие до сих пор не было смысла рассматривать. На основании этой анкеты я проведу анализ разнообразных видов лжи, чтобы показать, почему одни люди лгут легко, а другие – с большими трудностями. (Анкета помещена в табл. 4 приложения.)

Человек, лгущий *легко*, совершает мало ошибок; таким образом, верификатору *трудно* его обнаружить, в то время как лгущего *с трудом,* обнаружить *легко.* При легкости исполнения лжи человеку не требуется ни скрывать, ни фальсифицировать свои эмоции, у него достаточно возможностей лгать о конкретных вещах и богатый опыт в таком деле; кроме того, у жертвы (то есть потенциального верификатора) обычно даже не возникает подозрения. Газетная статья под названием «Как охотники за головами выслеживают свои жертвы в корпоративных джунглях»[174] описывает множество именно таких, с легкостью совершаемых обманов.

Эти охотники сманивают работников из одной компании в другую, как правило, конкурирующую. А поскольку ни одна компания не хочет лишаться способных работников, охотники за головами действуют отнюдь не в лоб. Сара Джонс, например, охотник за головами из некой нью-йоркской фирмы, рассказывала, что получала всю необходимую ей информацию, задавая для начала простой, якобы касающийся совершенно общих и отвлеченных исследований, вопрос: «Мы изучаем влияние образования на карьеру. Могу я задать вам пару вопросов?

---

[174] Rothenberg R. Bagging the Big Shot // San Francisco Chronicle, January 3, 1983, pp. 12–15.

Мне не нужно знать вашего имени, меня интересуют только статистические данные, касающиеся вашего образования и трудовой деятельности». И затем выспрашиваю у кандидата все, что мне нужно: и сколько денег он получает, и каково его семейное положение, и возраст, и сколько у него детей… Так охотники за головами вынуждают человека давать о себе всю необходимую им информацию – и прямо не сходя с места, что и требуется»[175]. Другой охотник описывает свою работу следующим образом: «Когда люди порой спрашивают меня, чем я занимаюсь, я отвечаю, что лгу, жульничаю и ворую, тем и живу»[176].

Примером же трудной лжи может являться ложь пациентки психиатрической клиники Мэри, о которой я рассказывал во введении.

Врач: Ну, Мэри, как вы себя сегодня чувствуете?

Мэри: Отлично, доктор. Мне бы хотелось провести выходные… эээ… дома, с семьей, вы же знаете. Ведь прошло… эээ… уже пять недель, как я тут, в больнице.

Врач: И никакого чувства подавленности, Мэри? Никаких мыслей о самоубийстве? Вы точно от них избавились?

Мэри: Мне, правда, так неудобно за всю эту историю. И теперь… Теперь я точно об этом не думаю. Мне просто хочется домой, к мужу.

И Мэри, и Сара преуспели в своей лжи. Не поймали ни ту ни другую, несмотря на то, что поймать Мэри было очень нетрудно. Все преимущества были на стороне Сары, Мэри же лгала трудно, была менее опытным *обманщиком*, а врач, наоборот, обладал всеми преимуществами *верификатора.* Но давайте, не касаясь особенно стей лжецов и верификаторов, сначала рассмотрим, какова бывает ложь сама по себе.

Мэри вынуждена была лгать о чувствах, Сара же – нет. Мэри скрывала страдание, мотивировавшее ее планы о самоубийстве; такие чувства вообще скрыть трудно, а кроме того, усилия, направленные на сокрытие, могут исказить и изображаемые положительные эмоции. Мэри пришлось лгать не только о своих чувствах, но и, в отличие от Сары, сильно переживать свою ложь и скрывать еще и эту эмоцию. Обман Сары, как часть ее работы, полностью санкционирован, и потому ей не приходится чувствовать себя за него виноватой. Несанкционированная же ложь Мэри порождала чувство вины, поскольку обычно предполагается, что пациент должен быть честен с лечащим врачом, пытающимся ему помочь, а Мэри к тому же еще и симпатизировала своему доктору. Ей было стыдно и за свою ложь, и за вынашиваемые планы. *Самые большие трудности при обмане возникают из-за тех эмоций, которые человек ощущает в момент лжи; чем сильнее эмоции, которые необходимо скрывать, и чем их больше, тем трудней лгать.* Вот почему помимо страдания Мэри чувствовала еще и стыд, и вину. И теперь, когда мы перейдем от рассмотрения лжи к анализу лжецов, мы увидим, что Мэри испытывала еще и некую четвертую эмоцию, которую тоже была вынуждена скрывать.

Мэри гораздо менее опытна и искушена во лжи по сравнению с Сарой; до сих пор она и не пыталась скрывать ни своих страданий, ни мысли о самоубийстве, а кроме того, никогда не лгала психиатрам. Из-за отсутствия опыта она боялась, что ее поймают, и, таким образом, к грузу скрываемых чувств добавлялся еще и этот страх, который тоже, без сомнения, выдавал ее. Сама специфика заболевания делала Мэри особенно уязвимой именно для страха, вины и стыда, больше того – она, судя по всему, оказалась неспособной хорошо скрывать эти чувства.

Мэри не предвидела всех вопросов врача и вынуждена была идти у него на поводу. С Сарой же дело обстоит прямо противоположным образом; она обладала большим опытом именно в этом роде обмана, была уверена в своих способностях и имела хорошо отработанную

[175] Ibid.

[176] Ibid.

твердую линию поведения. Кроме того, за Сарой было преимущество активной позиции, умения играть роль так убедительно, что порой она и сама не сомневалась в своей абсолютной правдивости.

Однако у врача, выступающего в качестве верификатора, были еще три преимущества. Он не в первый раз встречался с пациенткой, и предыдущее знание специфических особенностей ее поведения давало ему хороший шанс избежать капкана Брокау. Затем, он, как и большинство психиатров, прекрасно умел обнаруживать скрываемые эмоции. И наконец, он был осторожен, ждал обмана, хорошо зная, что суицидальные больные даже после нескольких недель пребывания в клинике могут скрывать свои планы вырваться на свободу и повторить попытку.

Ошибки Мэри были отчетливо видны в речи, голосе, движениях тела и выражениях лица. Она не умелый лжец, не бойкий говорун, и потому признаки обмана проявлялись и в подборе слов, и в самом голосе: речевые оговорки, непоследовательность, многословие и паузы. Кроме того, сильные негативные эмоции, испытываемые ею, дали еще один признак – повышение тона. Признаки четырех эмоций (страдания, страха, вины и стыда) проявлялись в эмблемах (пожатие плеч), манипуляциях, приостановленных иллюстрациях и микровыражениях. Они были видны и в соответствующих движениях лицевых мышц, несмотря на все попытки Мэри контролировать свою мимику. А поскольку врач знал Мэри уже давно, он должен был гораздо тщательнее интерпретировать ее движения и манипуляции, в то время как на самом деле он и вообще не обнаружил никаких признаков обмана с ее стороны. Однако уверен, если бы он знал все только что изложенные мной позиции, он обнаружил бы обман своей пациентки без труда.

Сара находится в почти идеальном положении для лгущего: ей не надо скрывать свои эмоции, у нее опыт в обманах именно такого рода, у нее есть время отрепетировать свою роль, есть (благодаря минувшим успехам) уверенность, она обладает природным даром, отточенным практикой, ложь ей разрешена, ее жертва ничего не подозревает, видит ее в первый раз и, кроме того, не особенно искушена в оценке людей. Разумеется, в случае с Сарой, в отличие от Мэри, у меня не было возможности для обнаружения признаков обмана просмотреть видеопленку или запись, и приходится основываться только на газетной статье. Поэтому можно предположить, что в ее случае ни я и никто другой не смогли бы заметить никаких признаков обмана. Сара лгала легко, и оснований совершать промахи у нее не было.

Но ни у Сары, ни у Мэри не было того преимущества, которое заключается в своеобразном пособничестве жертвы, в желании жертвы (по каким-либо собственным причинам) быть обманутой. А вот у Руфи (из романа Апдайка «Давай поженимся») такое преимущество было. Она лгала трудно, совершая множество промахов, но ее жертва сама не хотела замечать их. Напомню, что Джерри, муж Руфи, услышал ее телефонный разговор с любовником и, заметив в голосе жены некие необычные нотки, поинтересовался, с кем это она говорила. Пойманная врасплох, Руфь начала лепетать что-то о женщине из воскресной школы, чему он вряд ли поверил, однако от дальнейших расспросов все же отказался. Подразумевается, что Джерри не сумел обнаружить обман жены именно потому, что имел некие основания не раскрывать ее измены – у него самого была любовница, и как впоследствии выяснилось, жена любовника Руфи!

Давайте теперь сравним ложь Руфи, трудную, но так и не раскрытую, с простой ложью, тоже остающейся нераскрытой, но совершенно по другой причине. Это пример из недавнего анализа техники обмана, применяемого жуликами-виртуозами.

«В этой “зеркальной игре”… жулик прикидывается, что даже не подозревает, о чем может думать его жертва, разоружая ее неожиданным открытым высказыванием ее мыслей, казалось бы, совершенно во вред собственным же намерениям. Вот Джон Хамрак, один из самых изобретательных жуликов такого рода начала нашего века, одетый как техник, входит в контору члена городской управы в Сити-холл, в Венгрии. Хамрак заявляет, что пришел за

часами, которые нужно починить. Олдермэн, вероятно из-за большой ценности часов, отдавать их не хочет. А Хамрак, вместо того чтобы настаивать на своем, начинает расхваливать часы, обращая внимание чиновника на их колоссальную стоимость и как бы вскользь замечая, что именно поэтому-то и явился за часами самолично. Такие виртуозы добиваются своего, обращая внимание жертвы на самые тонкие стороны ситуации и таким образом как бы удостоверяя подлинность своей роли кажущимся нарушением своей выгоды»[177].

И первыми вопросами, которые нам необходимо в связи с этим рассмотреть, являются следующие: есть в таких ситуациях какие-либо признаки обмана или их нет вовсе, а также испытывает такой лжец какие-либо эмоции в момент обмана или нет. Как я уже объяснил в главе 2 и проиллюстрировал в анализе лжи Мэри, основные трудности при обмане возникают из-за переживания эмоций в сам момент лжи. Правда, дело конечно же не только в эмоциях, однако начать рассмотрение лучше всего все-таки именно с них.

Сокрытие эмоций может быть принципиальной целью лгущего (так было в случае с Мэри). Но даже если это не так, даже если лгут не о чувствах, чувства при лжи все равно неизбежно присутствуют. В случае с Руфью весьма многое говорило за то, что она чувствовала угрызения совести и боязнь разоблачения. Она явно боялась последствий раскрытия своего обмана: она не только не смогла бы продолжать роман, но была бы еще и наказана. Джерри мог бросить ее, узнай он об измене, и в случае развода факт ее адюльтера привел бы к ухудшению ее материального положения. (Роман Апдайка был написан еще до отмены разводов на основании вины.) Детей тоже могли у нее забрать. Но даже и при сохранении брака семейная жизнь Руфи все равно значительно ухудшилась бы.

Конечно, не каждого обнаруженного лжеца наказывают; при неудаче не понесли бы наказания ни Сара, ни Мэри. Тем не менее Хамрак испытывал боязнь разоблачения в гораздо меньшей степени, чем Руфь. Он опытен в такого рода делах и знает ценность того, что заставляет его лгать. А Руфь, хотя и преуспела в своем обмане, плохо знает, как вести себя в таких ситуациях. Не уверена она и в своих способностях обманщицы.

Единственным источником боязни разоблачения является для Руфи наказание, которому она неминуемо будет подвергнута. Боится она наказания и за саму ложь. Если Джерри узнает, что она его обманывает, его недоверие к ней станет источником беспокойства и помимо ее измены. Порой рогоносцев страшит даже не столько сама неверность, сколько потеря доверия – этого они не в силах простить. Кроме того, еще раз заметим, что не каждого лгущего наказывают за сам факт лжи; это происходит только в том случае, когда обманщик и жертва намереваются быть вместе и в дальнейшем, чему неверие действительно является реальной угрозой. Если ложь будет раскрыта, Сара как охотник за головами потеряет лишь возможность получить какую-то конкретную информацию; Хамрака накажут не за перевоплощение в техника, а за кражу (или попытку кражи) часов. Даже Мэри накажут не собственно за ложь; обнаружение ее обмана только заставит врача вести себя с ней более осмотрительно. А вера в то, что человек будет правдив всегда, не предполагается (и не может быть востребована) никакими длительными отношениями, даже браком.

Боязнь быть разоблаченной в случае с Руфью усиливается еще и тем, что она знает о подозрениях мужа. Жертва Хамрака, олдермэн, тоже подозревает всякого, кто хочет взять ценные часы. И вся прелесть «зеркальной игры» заключается в том, что прямое обращение к тайным опасениям жертвы значительно снижает ее подозрения. Жертва полагает, что действительный вор никогда не будет настолько дерзким, чтобы высказать вслух именно то, что и заставляет ее быть более осторожной. Логика порой вынуждает верификатора не верить самым явным признакам обмана, ибо очень непросто поверить в то, что обманщик совершает такие явные промахи. В своем исследовании так называемой военной хитрости Дональд Дэниэл и Катрин

---

[177] Hankiss A. Games Con Men Play: The Semiosis of Deceptive Interaction // Journal of Communication, 3, 1980, pp. 104–112.

Хербиг заметили, что «чем значительнее промах, тем труднее принять его за свидетельство обмана, поскольку это кажется слишком большим подарком для того, чтобы быть настоящим (и действительно военные во многих случаях явной утечки информации предпочитают не верить ей)… и слишком бесстыдным для того, чтобы быть чем-либо иным, кроме подвоха»[178].

Руфь, как и Мэри, придерживается тех же самых социальных ценностей, что и жертва ее обмана, и поэтому может испытывать чувство вины за свою ложь. Но Руфь испытывает это чувство в гораздо меньшей степени, чем Мэри, поскольку понимает, что сокрытие измены не является преступлением. Даже осуждающие адюльтер люди порой считают, что неверному супругу лучше не признаваться в своей неверности. В случае с Хамраком дело еще более ясное. Как и охотник за головами Сара, он не чувствует за собой никакой вины: ложь – это то, что позволяет ему существовать. Возможно, Хамрак просто прирожденный лжец или психопат, что также снижает возможность возникновения у него угрызений совести. Его ложь, как и ложь Сары, можно назвать санкционированной.

Ложь Руфи и Хамрака позволяет отметить еще два момента. Руфь не в состоянии предвидеть, когда именно ей потребуется солгать, и потому не вырабатывает и не репетирует своей линии поведения. Это увеличивает ее боязнь разоблачения, поскольку она знает, что не имеет возможности прикрыть себя заранее приготовленными ответами. В случае же уличения Хамрака (что, правда, редко случается с профессиональными обманщиками), у него в запасе всегда есть талант импровизации, который отсутствует у Руфи. Но у нее есть другое большое преимущество перед Хамраком, уже мной упомянутое, – ее жертва сама хочет быть обманутой, не желая разоблачать обманщицу из соображений собственной же выгоды. Иногда такие жертвы и сами не сознают, что содействуют обману. Апдайк так и оставляет невыясненным, осознавал Джерри свое невольное содействие обману или нет и что думала об этом Руфь. Добровольные жертвы облегчают задачу лжецов, как правило, двояким образом. Если обманщик знает, что жертва как бы не замечает его ошибок, он меньше боится разоблачения. А если он еще и убежден, что делает именно то, чего от него ждут, то практически не чувствует за собой и никакой вины.

Итак, мы проанализировали четыре различных примера лжи и поняли, почему в случаях Мэри и Руфи можно и должно было заметить признаки обмана и почему это было невозможно в случаях Сары и Хамрака. Теперь давайте рассмотрим еще один пример, в котором лжецом был признан человек, говоривший правду, и посмотрим, как техника обнаружения обмана может помочь предотвратить подобные ошибки.

Джеральд Андерсон был обвинен в изнасиловании и убийстве Нэнси Джонсон, жены своего соседа. Муж Нэнси вернулся домой с работы среди ночи, обнаружил ее мертвой и побежал к соседям Андерсонам, где и рассказал, что жена убита, а сын пропал. Затем он попросил мистера Андерсона вызвать полицию.

Множество мелких случайностей заставили полицию заподозрить в происшедшем именно Андерсона. (На следующий день после убийства он не пошел на работу, напился в местном баре, много говорил об убитой, а когда его приволокли домой, разрыдался и сказал жене: «Я не хотел этого делать, а сделал». Впоследствии он утверждал, что имел в виду свое опьянение, а не убийство, но ему не поверили.) Когда полиция спросила его о происхождении пятна на обивке его машины, он заявил, что оно так там и было с момента ее покупки. А в дальнейшем во время следствия признался, что солгал о пятне, поскольку ему было стыдно, так как пятно появилось тогда, когда он как-то раз ударил жену и у нее из носа пошла кровь. Следователь не раз говорил Андерсону, постоянно ссылаясь на этот случай, что он человек, склонный к насилию, и мог совершить убийство, да к тому же и лжец, поскольку отрицает это.

---

[178] Daniel D. C., Herbig K. L. Propositions on Military Deception // Strategic Military Deception. New York: Pergamon Press, 1982, p. 17.

Дальше Андерсон признался и в том, что, будучи двенадцатилетним, участвовал в попытке совращения, которая, правда, не принесла девочке никакого вреда и впоследствии никогда не повторялась. Затем выяснилось и то, что ему в это время было не двенадцать, а уже пятнадцать. И это, как настаивал следователь, являлось сильнейшим доказательством его лживости, а также наличия сексуальных проблем – и, значит, уличало в изнасиловании и убийстве соседки Нэнси.

К делу привлекли Джо Таунсенда, профессионального оператора детектора лжи, которого следователи считали непогрешимым в деле разоблачения уголовников.

Сначала Таунсенд провел тест, состоящий из двух длинных серий вопросов, и получил несколько сбивающих с толку и противоречивых результатов. При вопросе об убийстве ответ Андерсона вызывал тот импульс, который обычно свидетельствует об обмане при отрицании вины. Но когда вопрос касался вида орудия убийства и способа его совершения, детектор не фиксировал никаких импульсов. Короче говоря, Андерсон выказывал вину, когда речь шла об убийстве, и невиновность, когда дело касалось оружия, которым была чудовищно истыкана и располосована Нэнси. На вопросы же о том, где он взял нож, какой это был нож и где он от него избавился, Андерсон постоянно твердил одно и то же – «не знаю», и никаких импульсов не было… Три раза прогнал Таунсенд подозреваемого относительно орудия убийства – результаты оставались без изменений. По окончании испытания Джо Таунсенд заявил Андерсону, что тот испытания не прошел[179]. Мнение оператора детектора устраивало следователей, убежденных в том, что у них в руках истинный преступник. Они тотально допрашивали Андерсона еще шесть дней (по видеозаписям видно, как его сломали и заставили в конце концов признаться в преступлении, которого бедняга не совершал). Однако почти до самого конца он утверждал, что невиновен, что не мог изнасиловать и убить Нэнси хотя бы потому, что у него нет об этом даже никаких воспоминаний. В ответ следователи заявили, что на убийц, как правило, находит затмение, и тот факт, что он ничего такого не помнит, еще никак не доказывает того, что он действительно не убивал и не насиловал. Андерсон сломался после того, как ему сказали, что в убийстве соседки его обвиняет собственная жена (последняя категорически отрицала это впоследствии). Однако несколько дней спустя Андерсон отказался от своего признания, а через семь месяцев, после еще одного изнасилования и убийства, был пойман настоящий убийца Нэнси Джонсон, сам признавшийся в этом в ходе следствия.

Исходя из моего анализа, я предполагаю, что эмоциональная реакция Андерсона на вопросы об убийстве в ходе испытаний на детекторе была вызвана факторами, имеющими меньше всего отношения ко лжи. Вспомним, что детектор на самом деле выявляет не ложь, а только эмоциональное возбуждение. И здесь следовало обязательно выяснить, мог Андерсон испытывать эмоциональное возбуждение *только* в том случае, если действительно убил соседку, или у него для подобного возбуждения могли иметься и другие причины. И если да, результаты испытания должны были быть признаны неточными.

Но на карту обычно поставлено так много, и наказание столь серьезно, что большинство[180] подозреваемых, виновных в совершении подобного преступления, все-таки действительно боятся; но при этом боятся и некоторые невиновные. Операторы детектора пытаются снизить боязнь незаслуженного обвинения у невиновных испытуемых (а равно и усилить боязнь разоблачения у виновных), говоря им о непогрешимости техники. Одна из причин, по которой Андерсон боялся, что ему не поверят, заключалась в самом характере следствия, про-

[179] Я благодарен за этот пример Джону Филану (см. главу 6 его книги «Повесы, негодяи и скандалы» – Scandals, Scamps and Scoundrels. New York: Random House, 1982, p. 17). Я привожу здесь только часть истории, те же, кто заинтересовался обнаружением лжи среди людей, подозреваемых в совершении уголовных преступлений, могут прочитать эту главу до конца и узнать о других капканах, подстерегающих следователей на этом пути.

[180] Я говорю «большинство» подозреваемых, поскольку далеко не всякий убийца боится разоблачения. Ни профессионалы, ни психопаты разоблачения не боятся.

водимого еще до применения детектора. Специалисты[181] различают допросы, проводимые с целью получения информации, и следственные действия, носящие обвинительный характер и производимые с целью получения признания у предполагаемого виновного. И следователи, как это и произошло в случае с Андерсоном, зачастую используют силу своего убеждения относительно вины подозреваемого для того, чтобы вынудить последнего отказаться от утверждений о своей невиновности. Мало того что это затрудняет признание действительно виновных, это еще и запугивает невиновных, понимающих, что следователи относятся к ним предвзято. Испытание на детекторе было предложено Андерсону после 24 часов такого безостановочного запугивания.

Эмоциональное возбуждение Андерсона, отмеченное детектором, могло происходить не только из-за страха перед тем, что ему не поверят, но также из-за чувств стыда и вины. Будучи невиновен в убийстве, он тем не менее стыдился двух других своих нехороших поступков. И следователи знали, что ему стыдно за то, что он ударил жену и участвовал в попытке совращения девочки; больше того, знали они и о том, что он испытывает вину за свои попытки скрыть это, – и упорно играли на этом, чтобы убедить подозреваемого в его способности изнасиловать и убить. А это, в свою очередь, только усиливало у Андерсона чувства вины и стыда, к тому же еще и все больше связывающиеся с преступлением, в совершении которого его обвиняли.

Техника обнаружения лжи объясняет, почему любые признаки страха, стыда или вины (которые могли проявляться у Андерсона в мимике, жестах, голосе, речи, деятельности ВНС, регистрируемой детектором) в качестве признаков обмана выглядят несколько двусмысленно. Эмоции могли отражать в равной степени как невиновность, так и виновность подозреваемого. Было и еще одно неизвестное следователям обстоятельство, которое помешало им верно оценить эмоциональные реакции Андерсона. После того как Андерсон был уже освобожден, Джеймс Филан, журналист, чья статья и помогла освобождению невиновного, поинтересовался, что же «помешало» ему пройти испытание на детекторе. И Андерсон открыл еще один источник своего эмоционального возбуждения относительно преступления, в котором его обвиняли: в ночь убийства, придя в дом Нэнси вместе с полицией, он несколько раз посмотрел на обнаженное тело убитой, чувствуя при этом, что совершает нечто ужасное и что этого никак делать не следовало бы. В его сознании это отложилось как преступление, конечно же, меньшее, чем убийство, но все же вызывающее вину и стыд. Он лгал, скрывая это свое постыдное поведение от следствия, что не преминул заметить оператор детектора – действительно Андерсон чувствовал себя виноватым за ложь. Следователи по делу Андерсона совершили классическую ошибку Отелло. Как и несчастный мавр, они верно определили, что подозреваемый эмоционально возбужден, но неверно идентифицировали причину этого возбуждения, а кроме того, не поняли, что все эти столь верно замеченные ими чувства человек может испытывать и вне зависимости от того, виновен он или нет. Как и страдания Дездемоны явились следствием отнюдь не потери ею любовника, так и стыд, вина и страх Андерсона относились вовсе не к убийству соседки, а совсем к иным проступкам. И, как Отелло, следователи стали жертвами собственного предубеждения против подозреваемого; они тоже не могли вынести своей неуверенности относительно того, лжет подозреваемый или нет. Однако у следователей была информация об орудии преступления, которой мог обладать только действительный убийца и никто более. И тот факт, что Андерсон никак не реагировал на вопросы о ноже, должен был заставить оператора детектора сделать вывод о невиновности подозреваемого – однако, вместо того чтобы последовательно провести тест на знания виновного, Таунсенд зачем-то трижды повторил испытание в своей обычной манере.

[181] Сведениями об уголовных расследованиях я обязан Росситеру Муллани, бывшему в период с 1948 по 1971 год агентом ФБР, а затем, до 1981 года, работавшему координатором программ по расследованию Региональной полицейской академии центрального и северного Техаса. Почитайте его статью «То, что надо!» (Wanted! Performance Standards for Interrogation and Interview // The Police Chief, June 1977, pp. 77–80).

Хамрак, жулик, и Андерсон, обвиняемый в убийстве, являют собой два типа ошибок, как чума поражающих все попытки обнаружить лжецов в уголовных расследованиях. Если предположить, что Хамрака стали бы проверять на детекторе, он, скорей всего, показал бы полное эмоциональное спокойствие и был бы признан невиновным. Техника обнаружения лжи и проясняет, почему именно опытные профессионалы, природные обманщики или психопаты так редко совершают промахи. Хамрак – яркий пример человека, чьей лжи, как правило, верят; Андерсон же представляет собой явление прямо противоположное. Он, невиновный, был признан виновным – налицо ошибка неверия правде.

Целью моего анализа двух этих случаев является вовсе не призыв к запрещению применения детектора лжи и расшифровки поведенческих признаков при расследовании уголовных дел. Наоборот, если это поможет даже хотя бы в одном проценте случаев, применять и то и другое надо. В конце концов, любое наше впечатление о других людях так или иначе создается на основании их поведения, но поведение это говорит не только об их правдивости или лживости, а гораздо о большем. Поведение – это основной источник информации о дружелюбности, привлекательности и обаятельности, уме, общительности, понятливости и так далее. Обычно подобные впечатления создаются неосознанно, человек и не задумывается о том, что рассматривает и анализирует поведенческие признаки. В главе 5 я объяснял, почему вероятность ошибок становится меньше, когда суждения стараются выносить более тщательно и взвешенно. Если отчетливо сознавать источник впечатлений, если знать правила интерпретации поведения, возможность вынесения правильного суждения заметно возрастает. К тому же такое суждение и более доступно оценке окружающих, коллег и даже того человека, о котором оно вынесено, его легче исправить и легче уточнить. Большинство же полицейских приучено не обращать особого внимания на поведенческие признаки обмана, а я предполагаю, что детективы, как правило, и вовсе не знают точного основания своих интуитивных выводов о том, виновен подозреваемый или нет. В то время как операторов детекторов все-таки учат обращать внимание на невербальные признаки обмана, информация о поведенческих признаках у них практически отсутствует; кроме того, не уделяется должного внимания и тому, как и когда подобные признаки могут быть бесполезны и даже опасны.

Отменить анализ поведенческих признаков обмана в уголовных расследованиях невозможно; я просто не представляю, как функционировало бы в этом случае наше правосудие. Ведь в особо тяжелых случаях, когда невиновному грозит тюрьма или казнь, а на стоящий убийца останется на свободе, избежав наказания, для раскрытия правды хороши любые санкционированные законом средства. И потому я говорю лишь о том, чтобы сделать процесс интерпретации подобных признаков более осторожным и более осмотрительным, а тем самым и более точным. Я уже говорил о возможности ошибок и о том, как верификатор, применяя вопросы моей анкеты (см. табл. 4 приложения), сможет оценить шансы обнаружения лжи и правды. И я верю в то, что тренировка в обнаружении признаков обмана, изучение опасностей и мер предосторожности, то есть оттачивание техники обнаружения лжи, сделают полицейских более внимательными и снизят риск ошибок неверия правде и веры лжи. Но для того чтобы подтвердить мою правоту, требуются полевые исследования и анализ поведения следователей и подозреваемых. Такая работа уже начата, и ее результаты вот-вот проявятся, но, увы, до окончательных выводов еще далеко[182].

Между тем есть случаи, когда обман гораздо более опасен, чем при расследовании уголовных дел, а его обнаружение еще труднее, – я имею в виду встречи национальных лидеров противостоящих друг другу стран в период международных кризисов. Здесь ставки выше, чем

[182] Муллани начал проводить весьма обещающую серию исследований, направленных на обучение следователей тому, как использовать признаки обмана. Одновременно с этим он стремился еще и оценить практичность такого обучения. К сожалению, он вышел в отставку, так и не закончив этой работы.

в самом ужасном и подлом уголовном деле. Одна ко только несколько политологов писали о важности обнаружения обмана при личных встречах глав государств или высокопоставленных чиновников. Александр Грос утверждает, что «дело угадывания истинных намерений и определения степени искренности противоположной стороны является решающим при оценке любой политики»[183]. Порой, если национальный лидер не хочет приобретать репутацию хладнокровного лжеца, государству это может обойтись очень дорого, говорит Роберт Джервис, «особенно когда удачный обман может изменить основное соотношение сил в мировой системе.

Ведь если ложь может помочь стране занять главенствующую позицию в мире, то кто же решится осудить ее»[184].

Генри Киссинджер, похоже, спорит с ним, подчеркивая, что ложь и мошенничество – политика неумная: «Только романтики думают, что переговоры можно выиграть мошенничеством… нет, это для дипломата не путь мудрости, а скорее – беда. Если вам приходится иметь дело с одним и тем же человеком постоянно, то обман может сойти лишь раз, а затем будет служить лишь (постоянным) камнем преткновения»[185]. Впрочем, дипломаты, похоже, относятся с такой серьезностью к проблеме лжи только по завершении своей карьеры, да и то не столь радикально, как Киссинджер. В любом случае, описание его собственных дипломатических усилий полно примеров того, как он сам участвовал в скрытых и полускрытых обманах, и того, как гадал, не занимаются ли тем же самым его оппоненты.

Сталин сформулировал это наиболее жестко: «Слова дипломата не должны иметь ничего общего с его делами – иначе какая ж это дипломатия?.. За хорошими словами прячутся дурные дела. Искренняя дипломатия столь же невозможна, как сухая вода или деревянное железо»[186].

Конечно, это крайнее утверждение. Иногда дипломаты говорят правду, и далеко не всегда их правдивость серьезно вредит национальным интересам страны. Когда не существует сомнений в том, что служить национальным интересам может только одна-единственная политическая линия, и другие народы знают об этом, то вопрос о лжи и не поднимается, ибо любая другая линия была бы откровенно фальшивой. Но чаще всего дела обстоят совсем неоднозначно. Один народ верит в то, что помыслы другого можно выведать только секретными действиями, плутовством, ложными заявлениями, не считаясь с тем, что впоследствии его недостойные действия будут разоблачены. И в то же время обманывающая нация претендует на честность точно так же, как это делала бы действительно честная. Джервис замечает: «Вне зависимости от того, собираются русские плутовать (относительно запрещения ядерных испытаний) или нет, они всегда пытаются создать впечатление полной честности. Ведь и честный человек и лжец всегда ответят утвердительно на вопрос, собираются ли они говорить правду»[187].

И потому нет ничего удивительного в том, что каждое правительство всегда ищет возможности обнаружить ложь своих соперников. Международные обманы могут происходить во множестве разнообразных контекстов и служить множеству целей. Одним из таких контекстов, как я уже говорил, является встреча лидеров (или их высокопоставленных представителей) с целью разрешения международного кризиса. Здесь каждая сторона может начать блефовать, формально добиваться не того, чего желает на самом деле, и иметь тайные намерения. И каждая сторона периодически будет стараться удостовериться, что соперник верит в их утверждения, фактически являющиеся лишь блефом, и продолжать уверять, что их условия окончательны и намерения ясны.

---

[183] Groth A. On the Intelligence Aspects of Personal Diplomacy // Orbis, 7, 1964, p. 848.

[184] Jervis R. The Logic of Images in International relations. Princeton, N.J.: Princeton University Prress, 1970, pp. 67–78.

[185] Kissinger H. Years of Upheaval. Boston: Little, Brown and Company, 1982, pp. 214, 485.

[186] Цит. по Jervis, Logic, pp. 69–70.

[187] Ibid., pp. 67–68.

Навыки во лжи или в обнаружении лжи также очень важны для сокрытия или обнаружения неожиданных нападений. Политолог Майк Хэндел так описывает один недавний случай: «Ко 2 июня (1967) израильскому правительству стало ясно, что война неизбежна. Проблема теперь заключалась в том, чтобы умудриться напасть внезапно, ибо *обе* стороны уже провели мобилизацию и находились в состоянии полной боевой готовности. Реализуя часть обмана, скрывавшего намерение Израиля вступить в войну, Даян (министр обороны Израиля) 2 июня сказал британскому журналисту, что для Израиля начинать войну, с одной стороны, уже слишком поздно, а с другой – слишком рано. То же самое он повторил и на пресс-конференции 3 июня»[188]. Наряду с этим Израиль проделал еще несколько трюков, чтобы одурачить своих противников, в результате чего умение Даяна лгать привело к успеху их неожиданного нападения, состоявшегося 5 июня.

Другой целью обмана бывает и попытка ввести противника в заблуждение относительно своей военной мощи. Анализ тайного наращивания вооружений в Германии, происходившего в период с 1919 по 1939 год, сделанный Бартоном Вейли, дает множество примеров того, как ловко это порой делается.

«В августе 1938 года, когда под давлением Гитлера вот-вот должен был разразиться чехословацкий кризис, Герман Геринг (маршал немецкой авиации) пригласил руководителей французского военно-воздушного флота в инспекционный тур для осмотра Люфтваффе[189].

Генерал Йозеф Вюйеман, начальник генерального штаба воздушного флота Франции, принял это приглашение… (немецкий генерал Герман Удет) взял его на борт своего личного самолета сопровождения… Ведя свою маломощную машину на предельно низкой скорости, он предвкушал то впечатление, которое произведет на гостя его тщательно продуманный план. Через несколько минут перед ними на полной скорости с ревом и свистом пронесся "хейнкель-100". Оба самолета приземлились одновременно, и немцы повели пораженного француза осматривать новинку… "Скажи-ка, Удет, – с наигранной беспечностью обратился к нему другой немецкий генерал, Мильх, – как у нас обстоят дела с массовым выпуском этих машин?" Удет, как это и было оговорено заранее, ответил: "Вторая линия уже готова, а третья вступит в строй в течение двух недель". Удрученный Вюйеман выпалил, что совершенно "потрясен"… В результате французская военно-воздушная делегация вернулась в Париж с пораженческим настроением, уверенная, что Люфтваффе непобедимы»[190].

Знаменитый «хейнкель», предельная скорость которого показалась намного большей на фоне едва плетущегося самолета сопровождения, был тогда только одной из трех построенных машин. И этот род обмана, направленный на создание впечатления о непобедимости немецкой авиации, «стал важнейшей частью дипломатических переговоров Гитлера, закончившихся серией блестящих побед, во многом основанных на страхе перед Люфтваффе»[191].

И хотя международные обманы далеко не всегда требуют непосредственного личного контакта лжеца и его жертвы (они могут выражаться в маскировке, ложных заявлениях и т. д.), вышеприведенные примеры говорят о том, что иногда ложь говорится и прямо в лицо. Однако в такого рода отношениях невозможно применение детектора или другого какого-либо способа, откровенно направленного на выяснение правдивости или лживости противной стороны. Поэтому в последние десять лет интерес в этой области повернулся в сторону того, возможно или невозможно вообще использовать в таких случаях какие-либо научные методики обнаружения обмана. В предисловии я объяснял, что при встречах с чиновниками различных правительственных уровней мои предупреждения об опасностях не произвели на них особого впе-

---

[188] Handel M. I. Intelligence and Deception // Journal of Strategic Studies, 5, 1982, pp. 123–153.

[189] Военно-воздушные силы гитлеровской Германии. (*Прим. ред.*)

[190] Whaley B. Covert Rearmament in Germany, 1919–1939: Deception and Mismanagement // Journal of Strategic Studies, 5, 1982, pp. 26–27.

[191] Handel. Intelligence, p. 129.

чатления, и потому одним из мотивов написания этой книги явилось желание еще раз сделать такое предупреждение, но уже более осторожно и более убедительно, а кроме того, представить необходимую информацию гораздо более широкому кругу чиновников. Здесь, как и в случае с уголовными обманами, выбор непрост. Иногда поведенческие признаки обмана могут помочь определить, лжет национальный лидер или нет, а иногда и не могут. Проблема заключается в том, чтобы научиться точно определять, когда ложь возможна, а когда нет, и когда и как лидеры государств могут быть введены в заблуждение своим (или своих специалистов) толкованием признаков обмана.

Давайте вернемся к примеру, приведенному мной на первых страницах этой книги, – первой встрече Чемберлена и Гитлера в Берхтесгадене 15 сентября 1938 года, за пятнадцать дней до Мюнхенской конференции[192].

Гитлер стремился убедить Чемберлена в том, что вовсе не намерен начать войну против всей Европы, а хочет только решить проблему судетских немцев в Чехословакии. И если Британия согласится на этот план (в тех областях Чехословакии, где преобладали судетские немцы, предполагалось провести плебисцит и в случае положительного результата отдать эти области Германии), то Гитлер войну никоим образом не начнет. На самом деле Гитлер уже мобилизовал свою армию и 1 октября стянул ее к границам Чехословакии, вовсе не собираясь останавливаться на присоединении Судетской области. Вспомните уже цитированное мной письмо Чемберлена к сестре после его первой встречи с Гитлером: «Несмотря на замеченные мною жесткость и жестокость его лица, у меня сложилось впечатление, что это человек, на которого можно положиться, если он дал слово»[193]. В ответ на критику со стороны лидеров оппозиционной лейбористской партии Чемберлен писал, что Гитлер «экстраординарное создание» и «человек, который гораздо лучше своих слов»[194].

Неделю спустя Чемберлен встретился с Гитлером во второй раз в Годсберге. На этот раз фюрер выдвинул новые требования: германские войска немедленно оккупируют области проживания судетских немцев, плебисцит будет проведен после, а не до оккупации, а занимаемая территория превысит оговоренную ранее. Вынуждая свой кабинет принять и эти требования, Чемберлен сказал: «Для того чтобы понять действия человека, необходимо сначала оценить его мотивы и увидеть, о чем он при этом думает… Господин Гитлер ограничен и сильно предубежден относительно определенных вещей, но обманывать человека, которого уважает и с которым ведет переговоры, не станет. А меня он определенно уважает. Кроме того, если господин Гитлер заявляет, что намерен сделать то-то и то-то, значит, именно это он и сделает»[195]. Процитировав этот отрывок, Телфорд Тейлор спрашивает: «Неужели Гитлер действительно обманывал британского премьера столь совершенно? Или Чемберлен сам обманывал своих коллег, чтобы вырвать у них согласие на требования Германии?»[196]

Давайте предположим, как это и делает Тейлор, что Чемберлен действительно все-таки верил Гитлеру, по крайней мере, после той первой встречи в Берхтесгадене[197].

Очень высокие ставки в игре могли бы заставить Гитлера почувствовать некоторую боязнь разоблачения, но, вероятно, этого не произошло. Он имел дело с добровольной жерт-

---

[192] Я обязан этой информацией о Чемберлене и Гитлере книге Телфорда Тейлора «Мюнхен»: Taylor T. Munich. New York: Vintage, 1980. А также благодарен мистеру Тейлору за то, что он проверил точность моего толкования его материалов.

[193] Эта цитата была проанализирована Гросом в указанной книге.

[194] Цит. по: Groth, Intellegence Aspects.

[195] Taylor T. Munich. New York: Vintage, 1980, p. 752.

[196] Ibid., p. 821.

[197] В принципе почти все люди разделяют это предположение, за исключением Джозефа Кеннеди, который в своем отчете о встрече с Чемберленом утверждает, что «у последнего осталось [от Гитлера] крайне неприятное впечатление… фюрер жесток, невыносим, у него жесткий взгляд и… он может быть совершенно безжалостным, когда речь идет о его целях и методах» (Taylor, p. 752).

вой. Лидер нацистов прекрасно понимал: едва Чемберлен раскроет обман, как сразу же увидит, что все его попытки решить вопрос удовлетворением требований Гитлера несостоятельны. А ведь эта политика британского премьера была в то время отнюдь не постыдной, а наоборот, вызывала восхищение; все изменилось несколько недель спустя, когда неожиданное нападение Германии показало, что Чемберлен просто-напросто был одурачен. Теперь известно, что Гитлер имел намерение захватить всю Европу силой. Но если бы Гитлеру можно было верить, если бы он выполнил все условия соглашений, Чемберлен удостоился бы мировых похвал за спасение Европы. Поэтому английский премьер очень хотел верить Гитлеру, и тот прекрасно знал это. Еще одним фактором, из-за которого Чемберлен потерял бдительность, явилось то, что Гитлер отлично знал, когда и что надо сказать, а потому мог хорошо подготовиться и отрепетировать свое поведение. Причин же чувствовать себя виноватым за свой обман, стыдиться его, у Гитлера не было, поскольку обманывать британцев он считал делом благородным, делом, которого требовала его роль и его восприятие истории в целом. Обманывая своих противников, не чувствуют обычно ни вины, ни стыда и не столь презренные вожди, как Адольф Гитлер. Многие политологи считают, что ложь предусмотрена самой международной дипломатией и ставится под сомнение лишь тогда, когда не служит национальным интересам. Единственная эмоция, которая могла выдать Гитлера, это, пожалуй, восторг надувательства. Есть сведения, что он получал удовольствие от своей способности обманывать англичан, а присутствие на переговорах других немцев, способных хорошо понимать происходящее, могло лишь усилить его возбуждение и радость от одурачивания Чемберлена. Однако Гитлер был очень опытным лжецом и явно принял все меры к тому, чтобы никак не выказать и этих своих чувств.

Кроме того, обнаружение обмана в этом случае крайне затруднялось еще и тем, что лжец и жертва относились к различным культурам и говорили на разных языках[198].

Так что даже если бы Гитлер допускал промахи, а Чемберлен не был добровольной жертвой, последнему все равно трудно было бы заметить совершаемые его собеседником ошибки. Во-первых, переговоры шли через переводчиков, что дает лжецу сразу два преимущества. При совершении вербальных ошибок (оговорок, затянувшихся пауз или сбоев речи) переводчик прикрывает их, а процесс синхронного перевода позволяет говорящему, пока переводится очередная фраза, лучше продумать, как преподнести очередную порцию лжи. И даже если слушатель знает язык, на котором говорит его оппонент, этот язык все равно не является для него родным, и всегда существует возможность пропустить тонкие различия и намеки, которые могли бы послужить признаками обмана.

Затруднить интерпретацию голосовых, мимических и телесных признаков обмана могут и различия в национальной и культурной традициях; правда, происходит это в более тонкой и сложной форме. Каждая культура обладает собственными предпочтениями, которые до некоторой степени определяют темп, тон и громкость речи, а также движения рук и мимику, иллюстрирующие эту речь. Мимические и голосовые признаки эмоций, в свою очередь, управляются описанными мной в главе 4 *правилами лица*, прочно связанными с национальной культурной традицией. Если верификатору неизвестны эти различия или он не принимает их во внимание, он становится более уязвим для ошибок неверия правде и веры лжи.

Чиновники из разведывательного управления могут спросить меня в связи с этим, смог бы я проанализировать в то время встречи Гитлера и Чемберлена точно так же, как я это делаю сейчас, или нет. Ибо если это можно сделать только по прошествии стольких лет, то практической пользы такая техника обнаружения лжи дать не может. Внимательно изучив все имеющиеся материалы, рискну предположить, что большинство моих выводов были очевидны и тогда,

[198] Грос тоже обращает внимание на эту проблему, хотя и не объясняет, как и почему эти различия работают: «…личные впечатления (лидеров друг от друга) неверны в той пропорции, в какой существует между ними пропасть в политическом, идеологическом, социальном и культурном отношениях» (Groth, Intelligence Aspects, p. 848).

по крайней мере, в 1938 году. Желая верить Гитлеру, Чемберлен поставил на карту слишком много, и остальные (если уж не он сам!) должны были осознать, что, веря его словам о правдивости Гитлера, про осторожность все-таки забывать не следует. Но, говорят, Чемберлен считал себя самым способным из всех своих коллег и лишь снисходил к ним[199], а потому мог и не принять во внимание ничьих предупреждений.

Желание же Гитлера обмануть Англию на момент встречи в Берхтесгадене тоже было всем хорошо известно. Чемберлену даже не обязательно было читать *Mein Kampf* или что-нибудь о ней слышать, чтобы знать, о чем там говорится. Кроме того, на тот момент уже существовало много примеров лжи немецкого канцлера, таких как тайное расторжение англо-германского военно-морского пакта или его фальшивые обещания касательно Австрии. До личной встречи с Гитлером Чемберлен публично высказывал опасения о том, что тот лжет и насчет Чехословакии, скрывая за присоединением Судетской области план завоевания всей Европы[200]. Известно было и то, что Гитлер способен на ложь не только в дипломатических отношениях и на военных маневрах, но и при личном общении. Он мог мгновенно переходить от гнева к обаянию и с большим мастерством скрывал и искажал свои чувства и мысли.

Политологи и историки, специализирующиеся на англо-германских отношениях 1938 года, смогут оценить, насколько я прав, предполагая, что и на то время подобной информации было уже достаточно. Конечно, я не убежден, что тогда кто-либо мог с полной уверенностью утверждать о лжи Гитлера, но предсказать то, что, если Гитлер пустится в обман, Чемберлен вряд ли станет его на этом ловить, можно было вполне. Из встречи канцлера и премьера можно вынести и еще некоторые уроки, но их будет лучше рассмотреть после анализа другого примера того, как ложь государственного лидера не была обнаружена, даже несмотря на явные поведенческие признаки обмана.

В ходе кубинского кризиса за два дня до встречи президента Кеннеди и советского министра иностранных дел Андрея Громыко[201]во вторник 14 октября 1962 года Мак-Джордж Банди поставил президента в известность о том, что после разведывательного полета U-2 у него имеются неоспоримые доказательства того, что Советский Союз размещает на Кубе свои ядерные боеголовки. Поползли многочисленные слухи (в ноябре начиналась предвыборная кампания), и Хрущев (как утверждает политолог Грэхэм Алисон) «передал Кеннеди по прямому каналу связи, что понимает его внутренние проблемы и усложнять их не намерен. И особо заверил президента, что размещать ядерные боеголовки на Кубе никоим образом не намерен»[202]. Кеннеди был «разъярен»[203] (по словам Артура Шлезингера), но, «несмотря на то что был разгневан на Хрущева, пытавшегося так неуклюже его обманывать, воспринял последние новости спокойно и скорее с удивлением» (Теодор Соренсон)[204]. По словам Роберта Кеннеди: «…в то утро, просмотрев материалы ЦРУ, то есть фотографии, сделанные с U-2… мы поняли, что все утверждения Хрущева от начала до конца ложь, одна гигантская фабрика лжи»[205]. Советники президента начали срочно обсуждать возможные ответные действия. Президент решил, что «не должно быть никакого публичного разглашения того факта, что нам известно о размещении Союзом боеголовок на Кубе, до тех пор пока не будет готов точный план ответных действий… Главное – безопасность, и потому президент дал понять, что твердо намерен хотя

---

[199] Ibid., p. 552.

[200] Ibid., p. 629.

[201] Я весьма обязан Грэхэму Алисону за проверку точности моего толкования встречи Кеннеди и Громыко. Мой анализ был также проверен человеком, бывшим тогда в администрации президента и близко общавшимся со всеми главными действующими лицами этого конфликта.

[202] Allison G. T. Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis. Boston: Little, Brown and Company, 1972, p. 193.

[203] Schlesinger A. M. A Thousand Days: John F. Kennedy in the White House. New York: Fawcet Premier Books, 1965, p. 734.

[204] Sorensen T. C. Kennedy. New York: Harper and Row, 1965, p. 673.

[205] Kennedy R. E. Thirteen Days: A Memoir of the Cuban Missile Crisis. New York: W. W. Norton, 1971, p. 5.

бы раз в истории Вашингтона не допустить никакой утечки информации» (Роджер Хилсман, впоследствии чиновник госдепартамента)[206].

Два дня спустя, 16 октября, в четверг, в то время как его советники все еще обсуждали ответные действия США, Кеннеди встретился с Громыко. «Громыко находился в Штатах уже больше недели, но никто из американских должностных лиц не знал, с какой именно целью… Он попросил аудиенции в Белом доме. Запрос этот почти совпал со временем появления полученных разведкой материалов. Засекли ли русские наш самолет? Хотели ли они переговорить с Кеннеди, чтобы почувствовать его реакцию? Или просто намеревались использовать эту аудиенцию, чтобы проинформировать Вашингтон о том, что Хрущев уже открыто собирается пустить в ход боеголовки и нанести удар еще до того, как США подготовятся к ответным мерам?»[207]

Кеннеди «по мере приближения встречи волновался все больше, но, увидев Громыко и Анатолия Добрынина (советского посла), заставил себя улыбнуться» (Соренсон)[208]. Все еще не готовый к конкретным действиям, президент решил, что сейчас главное – скрыть от Громыко факт существования материалов ЦРУ и не дать Советам никакого преимущества[209].

Встреча началась в 17:00 и продолжалась до 19:15. С одной стороны, слушали и наблюдали госсекретарь Дин Раск, Ливеллин Томпсон (бывший посол США в Советском Союзе) и Мартин Гилдебранд (директор департамента по делам с Германией), с другой – Добрынин, Владимир Семенов (заместитель министра иностранных дел СССР) и третий советский чиновник. Присутствовали также и переводчики с обеих сторон. «Кеннеди сел в свое кресло-качалку, глядя на камин, Громыко – по правую от него руку, на бежевом диване. Вошли операторы, сделали снимки (см. рис. 10) и удалились. Русский политик откинулся на полосатую подушку и начал говорить…»[210]

Сначала немного поговорив о Берлине, Громыко наконец перешел к Кубе. Как уверяет Роберт Кеннеди: «Громыко заявил, что хочет обратиться к президенту Кеннеди и Соединенным Штатам от имени премьера Хрущева и Советского Союза по поводу снятия напряжения, существующего в последнее время в отношении Кубы. Президент сидел пораженный и даже отчасти восхищенный хладнокровием Громыко… и отвечал твердо, однако явно опасаясь провокации…»[211] Журналист Эли Абель сообщает: «Президент дал Громыко явную возможность отойти от прежних уверений Хрущева и Добрынина о том, что ракеты на Кубе представляют собой всего лишь противовоздушную оборону… Но Громыко упорно повторял прошлые уверения, которые, как знал теперь президент, были чистой ложью. Кеннеди же перед фактами его не поставил»[212]. «Президент сохранял полное спокойствие… и не выказывал ни малейшего признака напряжения или гнева» (Соренсон)[213].

Покидая Белый дом, Громыко находился в состоянии «необычной веселости» (Абель)[214]. Репортеры пытались узнать у него, о чем шла речь на встрече. «Громыко усмехнулся, пребывая явно в отличном настроении, и заявил, что беседа была “полезной, очень полезной”»[215]. Как

---

206 Hilsman R. To Move a Nation. Garden City, N.Y.: Doubleday & Co, 1967, p. 98.

207 Detzer D. The Brink. New York: Bantam Books, 1966, p. 63.

208 Sorensen, Kennedy, p. 690.

209 На этот счет существуют противоречивые мнения. Соренсон говорит, что Кеннеди не сомневался в необходимости обмануть Громыко, а Эли Абель (Abel E. The Missile Crisis. New York: Bantam Books, 1966, p. 63) утверждает, что Кеннеди немедленно после встречи спрашивал Раска и Томпсона, не сделал ли он ошибки, не сказав Громыко всей правды.

210 Detzer, Brink, p. 142.

211 Kennedy R. F. Thirteen Days, p. 18.

212 Abel E. The Missile Crisis. New York: Bantam Books, 1966, p. 63.

213 Sorensen. Kennedy, p. 690.

214 Abel. Missile, p. 63.

215 Detzer. Brink, p. 143.

пишет Роберт Кеннеди: «Я прибыл в Белый дом вскоре после того, как встреча закончилась и Громыко удалился. Президент, если можно так выразиться, был весьма недоволен разговором с русскими»[216]. «Я умирал от желания сунуть им в нос наши доказательства их обмана», – признался Кеннеди. Об этом сообщает политолог Дэвид Детцер[217]. Не выходя из кабинета, президент так прокомментировал встречу подошедшим Роберту Лаветту и Мак-Банди: «…только что, десять минут назад в этой самой комнате Громыко с непроницаемым лицом произносил такую явную ложь, какой я давненько уже не слыхивал. На протяжении всей беседы у меня под рукой в среднем ящике стола лежали фотографии, сделанные с самого близкого расстояния… и у меня был большой соблазн показать их советскому министру»[218].

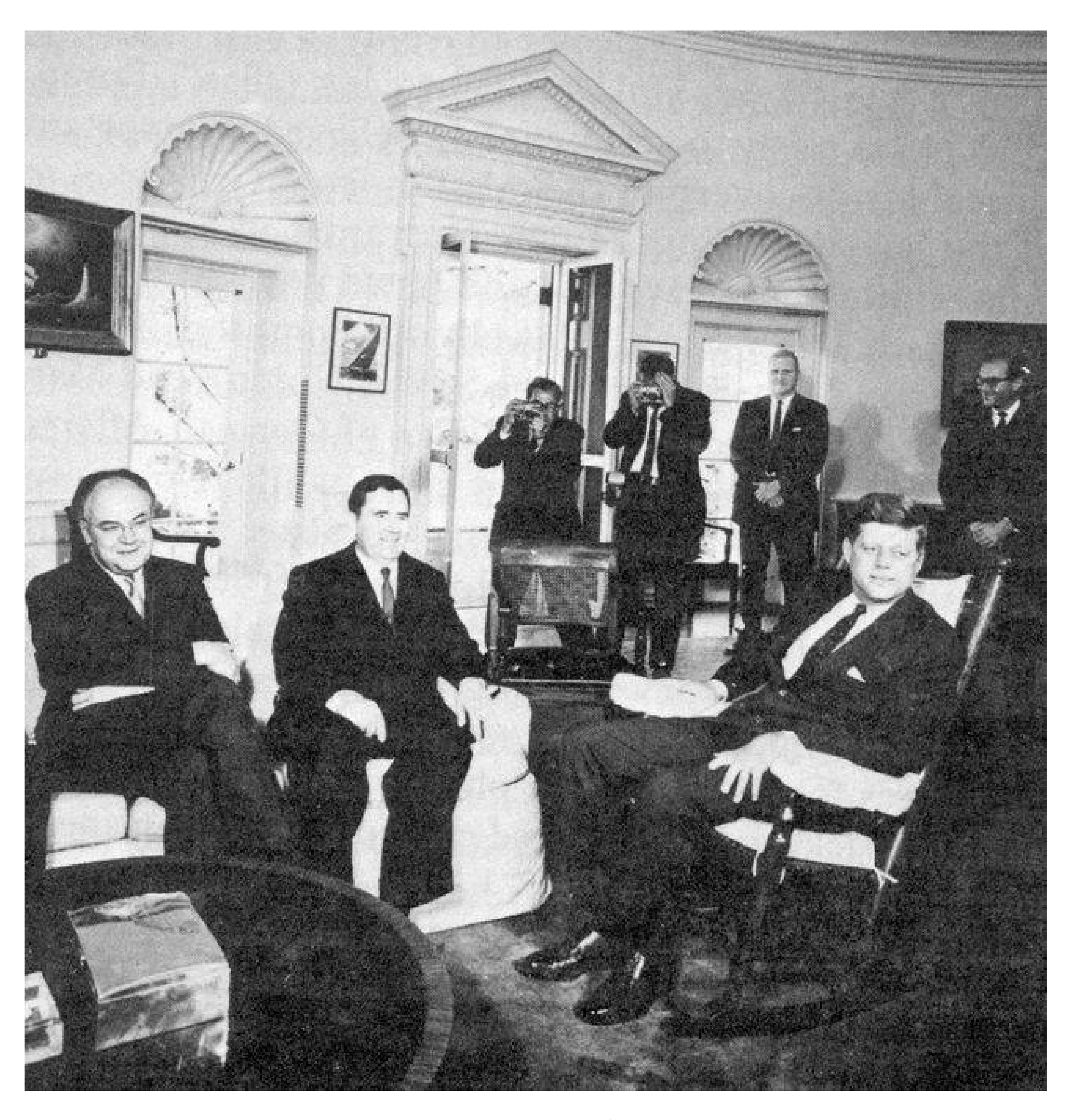


Рис. 10. Сидят (слева направо): Анатолий Добрынин, Андрей Громыко, Джон Ф. Кеннеди

[216] Kennedy. Thirteen Days, p. 20.
[217] Detzer. Brink, p. 143.
[218] Ibid., p. 144.

Но давайте сначала рассмотрим поведение посла Добрынина. Возможно, на этой встрече он был единственным, кто говорил правду. Роберт Кеннеди полагает, что русские лгали и Добрынину, не считая его особо умелым обманщиком, и тот искренне отрицал факт размещения советских ракет на Кубе, как делал это и в предыдущих беседах с братом президента[219].

Ради подобных целей правительства частенько вводят в заблуждение своих послов. Почти так же поступил и сам Джон Кеннеди с Эдлаем Стивенсоном, не поставив того в известность о Заливе Свиней[220], и, как указывает Алисон: «…точно так же не проинформировали о Перл-Харборе и японского посла в США; а немецкого посла в Москве – о плане "Барбаросса"»[221]. В период между июнем 1962 года, когда Советы, вероятно, решили разместить свои ракеты на Кубе, и этой встречей в середине октября русские постоянно использовали Добрынина и Георгия Большакова, ответственного за общественную информацию советского посольства, для того, чтобы периодически уверять членов администрации Кеннеди (Роберта Кеннеди, Честера Боулса и Соуренсона) в том, что никаких ядерных ракет на Кубе размещено не будет. Большакову и Добрынину вовсе не обязательно было знать правду, и, скорее всего, они ее и не знали. Ни Хрущев, ни Громыко и никто иной, знавший правду, до 14 октября с американцами не встречались. Правда, Хрущев в этот период принимал в Москве американского посла Фоя Колера, но и тогда он отрицал нахождение ракет на Кубе. Впервые русские забеспокоились о том, что их ложь может быть раскрыта, только тогда, когда Хрущев, а через два дня и Громыко совершили непростительные ошибки.

На встрече в Белом доме столкнулись два обмана – один со стороны Кеннеди, другой со стороны Громыко. Некоторым читателям может показаться странным употребление мной слова *обман* по отношению к Кеннеди, а не только к советскому министру. Большинству людей не нравятся такие слова относительно обожаемых кумиров, поскольку они (но не я) считают ложь злом. Но действия Кеннеди подпадают под мое определение лжи как сокрытия информации. Оба: и Кеннеди, и Громыко скрывали друг от друга то, что, по мнению и того и другого, являлось правдой, то есть размещение на Кубе ядерных боеголовок. И мой анализ дает возможность понять, почему именно Кеннеди выказал больше признаков обмана, чем Громыко.

Поскольку и тот и другой лидеры приготовили линии своего поведения (у каждого для этого были и время и возможности), то проблемы, как именно скрывать истину, не было. Безусловно, оба лидера испытывали боязнь разоблачения, ибо на карту было поставлено слишком многое; может быть, замеченное всеми волнение Кеннеди в тот момент, когда он приветствовал Громыко, и проявляло ту самую боязнь. Его ставка (а соответственно, и боязнь) была больше, чем у русского министра. США все еще пребывали в нерешительности относительно своих дальнейших планов. Не было даже окончательной информации о том, сколько именно ракет размещено и в какой стадии готовности они находятся. Советники президента считали, что ему нужно держать информацию разведки в тайне, поскольку, если бы Хрущев узнал об этом, то у русских появилась бы реальная возможность тактического преимущества. Как говорит Мак-Джордж Банди, «различие именно в том и заключалось (я почувствовал это уже тогда

---

[219] Споры вокруг Добрынина все еще продолжаются. «Одним из вопросов, вот уже долгое время не находящих ответа, является вопрос о Добрынине. Знал он истинное положение дел, присоединяясь к уверениям своего министра, или не знал? "Он должен был знать! – утверждает Джордж У. Болл, ставший впоследствии госсекретарем США. – Он был вынужден лгать ради своей страны". "Президент и его брат были в некоторой степени обмануты Добрыниным, – говорит бывший верховный судья Артур Дж. Голдберг. – Утверждения о неведении Добрынина звучат неубедительно". Остальные не так в этом уверены. Советник Кеннеди по национальной безопасности Мак-Джордж Банди уверяет, что Добрынин и сам ничего не знал, и с ним согласны многие американские специалисты, объясняющие, что при советской власти военная информация находилась в таком секрете, что даже посол мог быть осведомлен о характере своего вооружения на Кубе далеко не в полной мере» (Kalb M. G. The Dobrynin Factor // New Times Magazine, May 13, 1984, p. 63).

[220] Pig's Bay – залив Карибского моря на юго-западе острова Куба (провинция Сьенфуэгос). Оригинальное название – Bahia de Cochinos (*исп.*) – бухта Кочинос. Эпицентр Карибского кризиса (апрель 1961). (*Прим. ред.*)

[221] Allison. Essence, p. 135.

и чувствую по сей день), что русские продемонстрировали свою ложь всему миру и самым неуклюжим образом»[222]. Советам надо было выиграть время для завершения строительства своих баз, однако если бы американцы узнали о них в тот момент, особой опасности для них в этом не было; всем было ясно и так, что американские разведывательные самолеты U-2 все равно раньше или позже обнаружат эти базы, если еще не обнаружили.

Но даже если ставки были равны, Кеннеди все равно мог испытывать боязнь в гораздо большей степени, ибо, возможно, не был так уверен в своих способностях ко лжи, как советский министр. Такой практики, как у Громыко, у него явно не было. Кроме того, последний чувствовал себя более уверенно еще и потому, что, скорей всего, разделял точку зрения Хрущева, сформировавшуюся год назад во время саммита в Вене и выражавшуюся в том, что Кеннеди, мол, не очень крепок.

Помимо гораздо более сильной боязни разоблачения, у Кеннеди был тяжелее и груз скрываемых эмоций. Как я уже цитировал выше, президент на протяжении всей встречи испытывал чувства удивления, восхищения и неприязни. Его могла бы выдать утечка информации о любой из этих эмоций, поскольку в том контексте любая оплошность говорила бы о том, что истинное положение дел американцам известно. С другой стороны, Громыко мог испытывать восторг надувательства, что только подтверждается сообщениями о его непривычной веселости по уходе из Белого дома.

И все же рассчитывать на утечку информации и проявление признаков обмана особо не могла ни та ни другая сторона, поскольку и с той и с другой стороны действовали люди весьма опытные и обладавшие определенными личными свойствами, позволявшими им скрывать любые эмоции. И все же повторюсь: у Кеннеди этих эмоций было больше, он был менее умел и менее уверен в себе. Культурные и языковые различия могли прикрыть его промахи, однако советский посол вполне мог их заметить. Высокообразованный, много лет проживший в Америке, свободно владеющий языком и отлично изучивший особенности национального поведения, Добрынин имел еще и то преимущество перед президентом, что был скорее сторонним наблюдателем, чем прямым участником беседы. Правда, в таком же положении находился и посол Томпсон.

В то время как у меня есть много возможностей изучить описания этой встречи с американской стороны, информация со стороны Советов практически отсутствует, и потому нет возможности решить, знал Добрынин правду или не знал. Сообщение о том, что он выглядел ошарашенным и явно потрясенным, когда спустя четыре дня госсекретарь Раск поставил его в известность об обнаружении на Кубе советских ядерных ракет и установлении американской морской блокады, может служить доказательством того, что Добрынин действительно ничего не знал[223]. Если собственное правительство не сообщило ему о размещении ракет, то такая реакция на заявление госсекретаря вполне естественна. Хотя, если он знал и о ракетах, и об их обнаружении американцами, он мог быть потрясен и просто ответными военными мерами США. Большинство аналитиков сходятся на том, что русские не ожидали от Кеннеди столь решительных ответных действий.

Но моя задача не в том, чтобы выяснить, был ли раскрыт обман Кеннеди, а в том, чтобы объяснить, почему и как он мог быть раскрыт, несмотря на сложность этой задачи. Говорят, Кеннеди не смог обнаружить в речи Громыко никаких промахов, но ему и не было нужды их обнаруживать, поскольку доказательства уже лежали у него в столе. Вооруженный этим обстоятельством, он мог даже восхищаться умением Громыко.

Анализируя эти два международных обмана, я утверждаю, что Гитлер, Кеннеди и Громыко были прирожденным лжецами, изобретательными и умными, отличными собеседни-

[222] Abel. Missile, p. 64.
[223] Allison. Essence, p. 134.

ками, умеющими убедить партнера. Более того, убежден, что любой политик, пришедший к власти частично благодаря умению участвовать в дебатах и произносить речи на публике, ловко отвечающий на вопросы пресс-конференций, создавший себе блистательный имидж на телевидении и радио, обладает талантом прирожденного лжеца. (Хотя Громыко и не достиг высшей власти, он выжил в самый трудный для Советского государства период и к 1963 году имел богатый опыт как в дипломатии, так и во внутриполитической борьбе.) Такие люди умеют убеждать, это часть их работы. Вне зависимости от того, лгут они или не лгут, способностью ко лжи они обладают в полной мере. Разумеется, существует множество путей к завоеванию политической власти. И далеко не всякий прирожденный лжец обязательно становится главой государства. Не говорю я и о правителях, добившихся власти благодаря своей бюрократической ловкости, или по наследству, или благодаря хитрости, – все они отнюдь не обязательно прирожденные лжецы.

Умение говорить (способность скрывать и искажать смысл произносимых слов, сопровождая их соответствующими жестами и мимикой) не требуется до тех пор, пока лжецу не нужно напрямую общаться со своей жертвой. Ее можно обмануть в письме, в пресс-релизе[224], посредством военных маневров или через посредников; впрочем, и все это вместе взятое не принесет успеха, если у лжеца нет стратегического умения, если он не способен продумать заранее свои действия и действия своей жертвы. Я допускаю, что все политики должны быть проницательными мыслителями и стратегами, но только немногие из них обладают тем умением говорить, которое позволяет им лгать прямо в лицо. А именно такие случаи мы и рассматриваем в этой книге.

Лгать или хотеть лгать способен далеко не каждый. Но политические лидеры все хотят лгать, по крайней мере, определенным представителям и при определенных обстоятельствах. Даже Джимми Картер, который клялся, что никогда не лгал американскому народу и который откровенно признавался в «Плейбое» в самых похотливых своих фантазиях, лгал, скрывая свои планы насильственного освобождения заложников в Иране. Аналитики, специализирующиеся на военных обманах, уже не раз пытались определить тех политиков, которые больше других склонны или способны ко лжи. Есть мнение, что они большей частью происходят из культур, где на обман смотрят сквозь пальцы[225], но доказательства того, что такие культуры действительно существуют, слишком слабы[226].

Есть еще и предположение о том, что больше всего склонных ко лжи лидеров обнаруживается в странах, где главы государств играют значительную роль в военных вопросах (особенно это касается диктаторских режимов)[227]. Однако попытка обнаружить такой тип лидеров-обманщиков на историческом материале успехом не увенчалась, но почему именно, я судить не могу, так как не имею доступа к результатам этих исследований[228].

---

[224] Специальные бюллетени для работников органов массовой информации; содержат материалы для срочной публикации. (*Прим. ред.*)

[225] Daniel, Herbig. Propositions, p. 13.

[226] Считается, что наиболее скрытны и в то же время наиболее откровенны советские люди. Советолог Вальтер Хан говорит, что их скрытность имеет долгую историю и является характеристикой скорей русского, чем советского народа (The Mainsprings of Soviet Secrecy // Orbis, 1964, p. 719–747). Рональд Хингли утверждает, что русские обычно сразу же выкладывают всю информацию, касающуюся их личной жизни, и склонны эмоционально изливаться в присутствии посторонних. Но это отнюдь не свидетельствует о том, что они более (или менее) правдивы, чем другие народы. «Поскольку психология русских весьма разнообразна, как и психология любых других народов, они могут быть сухи, суровы и закрыты точно так же, как и большинство англосаксов» (Hingley. The Russian Mind. New York, Scribners, 1977, p. 74). Свитсер убеждена, что культуры отличаются только по типам скрываемой информации и нельзя признать одну нацию более лживой, чем другую (Sweetser E. The Definition of a Lie // Cultural Models in Language and Thought, ed. Quinn N. and Holland D. In press). Поскольку оснований спорить с этим утверждением у меня нет, постольку и любой вывод здесь будет преждевременным; исследований национальных и культурных различий в отношении лжи и верификации проводилось еще слишком мало.

[227] Golghamer H., цит. по: Daniel, Herbig. Propositions.

[228] Whaley B., цит. по: Daniel, Herbig. Propositions.

Не существует также никаких серьезных свидетельств и в пользу того, что склонные ко лжи политические лидеры и действительно наиболее опытные и умелые в этом деле люди из всех, даже более опытные, чем, скажем, бизнесмены. Если бы это было так, то международные обманы стали бы и вообще едва ли возможны, а верификаторам скорее пришлось бы переключиться на выявление исключений, то есть лидеров, не обладающих особыми способностями в области лжи.

Теперь давайте рассмотрим обратную сторону монеты: каковы способности глав государств в области обнаружения лжи? Способней они в этом, чем другие, или нет? Исследования говорят о том, что некоторые люди обладают ярко выраженными способностями к обнаружению лжи, но что это никак не соотносится с их способностями ко лжи[229].

К сожалению, подобные исследования большей частью проводятся среди студентов колледжей, и никто еще не занимался лидерами каких-либо организаций. Если тестирование таких людей покажет, что некоторые из них являются также и опытными верификаторами, то встанет вопрос, можно ли выявлять их, не прибегая к тестированию. И если можно выявлять их на основании только той информации, которая в общем доступна и относительно политических лидеров, то любой лидер, столкнувшийся с ложью, всегда смог бы более-менее точно оценить, насколько его противник способен обнаруживать утечку информации и признаки обмана.

Со мной в этом отношении спорит Грос, известный политолог; он утверждает, что главы государств, как правило, являются слабыми верификаторами, гораздо менее опытными, чем их помощники-дипломаты, и плохо способны оценивать характер и правдивость противников. «Главам государств и министрам иностранных дел зачастую не хватает самого примитивного умения общаться, торговаться или выуживать информацию, которая требуется им хотя бы для компетентной оценки своих оппонентов»[230]. С ним согласен и Джервис, замечающий, что главы государств порой могут переоценивать свои способности к обнаружению лжи, особенно если «их путь к власти частично основывался на определенной способности оценивать других»[231]. Но даже если лидер справедливо считает себя выдающимся верификатором, то и он может потерпеть неудачу, столкнувшись с ложью человека другой культуры и говорящего на другом языке.

Я полагаю, что Чемберлен действительно был добровольной жертвой из-за своего желания во что бы то ни стало избежать войны и потому, отчаянно желая поверить Гитлеру, переоценил свои возможности проникновения в подлинную суть немецкого лидера. Но все-таки Чемберлен был далеко не глупец; и он сознавал возможность лжи со стороны противника, но у него был слишком сильный мотив верить, ибо при отсутствии такой веры война становилась уже совершенно неизбежной. Грос считает, что такие ошибки руководителей стран и ошибочная вера в собственные верификаторские способности – дело весьма распространенное. Говоря моими словами, такое происходит особенно тогда, когда ставки очень высоки. Именно в предвидении огромного ущерба глава государства особенно уязвим для того, чтобы превратиться в добровольную жертву обмана.

Рассмотрим еще один пример такой добровольной жертвы. И чтобы усилить впечатление, из всех примеров, приводимых Гросом, я выбрал оппонента Чемберлена – Уинстона Черчилля. Последний вспоминает тот факт, что Сталин «произносил слово “Россия” ничуть не реже, чем “Советский Союз”, и периодически поминал Бога»[232], что и заставило Черчилля гадать, а не сохранил ли советский лидер некоторых религиозных убеждений?[233]

[229] O'Sullivan M. Measuring the Ability to Recognize Facial Expressions of Emotion // Emotion in the Human Face. Ed. P. Ekman. New York: Cambridge University Press, 1982.

[230] Groth. Intelligence Aspects, p. 847.

[231] Jervis. Logic, p. 33.

[232] Churchill W. The Hinge of fate. Boston: Houghton Mifflin, 1950, pp. 481, 493.

[233] Такое же впечатление сложилось и у Джимми Картера в отношении Леонида Брежнева. Описывая их первую встречу,

В другой раз, только что вернувшись с Ялтинской конференции в 1945 году, Черчилль так защищал свою веру в Сталина: «Я чувствую, что слово их крепко. Я не знаю другого правительства, которое держалось бы своих обещаний, даже в ущерб себе, кроме русского»[234]. Один из биографов Черчилля сказал о нем: «…даже зная все прошлое Сталина, Уинстон был готов поверить в его намерения, а преимущество оставаться в сомнении отдать русскому. Ему трудно было не поверить высокой честности высших лиц государства, с которыми он имел дело»[235]. Но Сталин взаимностью на такое уважение не ответил. Милован Джилас цитирует слова Сталина, сказанные в 1944 году: «Может быть, вы думаете, что будучи союзниками Англии… мы позабыли, кто есть кто? Англия только и думает, как бы надуть своих союзников, а Черчилль, если вы сами его не видели, это такой тип, что стянет копейку прямо из вашего кармана…»[236] Так что желание Черчилля разгромить Гитлера и необходимость в этом помощи Сталина, скорее всего, могли сделать английского премьера добровольной жертвой сталинских махинаций.

Поначалу я намеревался дать меньшее количество примеров лжи государственных деятелей, но затем изменил это намерение не потому, что политика есть наиболее обещающая область обнаружения поведенческих признаков обмана, а потому что она наиболее опасна, ибо ошибки здесь стоят слишком дорого. Но пока мы можем сказать только следующее, что, как и в случае с уголовными подозреваемыми, отменять стремление обнаруживать обман по поведенческим признакам в среде политиков нет никаких оснований. Да и остановить этот процесс невозможно, ибо желание получать подобную информации на основании поведения неотъемлемо от самой природы человека. И, как я уже говорил в отношении уголовных расследований, все же будет безопасней, если участники политических переговоров и их советники станут делать свои выводы более осознанно, а не на основе одной лишь интуиции или своеобразного чутья.

Но даже если бы и была возможность отменить толкование поведенческих признаков обмана в международных встречах, то вряд ли это было бы желательно. История показывает нам примеры совсем недавних чудовищных международных обманов; и кто бы не хотел, чтобы его страна могла обезопасить себя от такой лжи? Проблема заключается только в том, чтобы делать это, не увеличивая риска ошибок. А я очень боюсь, что даже чрезмерная уверенность Чемберлена и Черчилля в своих верификаторских способностях блекнет по сравнению с высокомерием нынешнего специалиста по изучению поведения, который желает сделать целью своей жизни уличение зарубежных лидеров во лжи.

Я уже пытался взывать, пусть и косвенно, к тем американским специалистам, которые занимаются поведенческими признаками обмана, дабы они осознали всю сложность своей задачи и настраивали своих клиентов на более скептический лад. Воззвание мое было косвенным лишь потому, что такие специалисты (если они действительно существуют) работают в полной тайне[237], как и те, кто проводит засекреченные исследования по уличению во лжи промышленных магнатов и глав государств. Остается только надеяться, что эти анонимные изыскания проводятся очень осторожно, а те, кто за них платит, весьма требовательны и критически относятся к применению полученных результатов.

Картер вспоминает: «Мы долго никак не могли встретиться, и раз уж эта встреча наконец состоялась, надо было постараться добиться максимального успеха. И Брежнев вдруг заявил мне: “Бог не простит нам, если мы его не добьемся!” и сам же “несколько смутился” от таких слов». Картер же, как и Черчилль, воспринял это упоминание о Боге слишком всерьез. (Carter J. Keeping the Faith // New York, Bantam Books, 1982, p. 248.)

[234] Broad L. The War that Churchill Waged. London: Hutchison and Company, 1960, p. 356.

[235] Ibid., p. 358.

[236] Djilas M. Conversations with Stalin. New York: Harcourt, Brace, Jovanovich, 1962, p. 73.

[237] Хотя никто и не собирается признаваться в том, что работает над этой проблемой, я все же получил несколько писем от людей из Министерства обороны, а также несколько звонков из ЦРУ, а это свидетельствует о действительном существовании подобных специалистов в контрразведке и дипломатии. Но единственное исследование Министерства обороны на эту тему, которое я видел, было совершенно бредовым и вообще не имело ничего общего с наукой.

Надеюсь, что меня поймут верно: я не против того, чтобы такие исследования проводились, и даже полагаю, что они необходимы, и понимаю, почему любая страна вынуждена держать их в тайне. И хотя мне кажется, что попытки определить плохих и хороших верификаторов, равно как и сильных и слабых лжецов, среди людей, ставших вершителями судеб государств, практически бесполезны, их все же надо продолжать. Точно так же я полагаю, что исследование ситуаций, напоминающих встречи и переговоры во время кризисов, когда участники многоопытны и принадлежат к разным национальностям, а также изучение искусственных ситуаций с очень высокими ставками (не рутинные лабораторные опыты с добровольцами из колледжей!) тоже мало что дадут. Но продолжать эту работу все равно надо, рассекречивая и широко публикуя результаты исследований.

Надеюсь, мне вполне удалось показать в этой главе, что успех или неудача обманщика никоим образом не зависят от области, в которой он работает. Далеко не вся супружеская ложь терпит крах и далеко не все бизнесмены, политики и уголовники в ней преуспевают. Неудача и успех зависят от особенностей самой лжи, от лжеца и верификатора. Конечно, на международном уровне все гораздо сложней, чем между родителями и детьми, но каждые родители тем не менее знают, как трудно избежать ошибок в общении с собственным ребенком.

В табл. 4 приложения содержится анкета, состоящая из 38 вопросов. Почти половина из них (18) помогает определить, намерен ли лгущий скрыть или исказить эмоции, лжет ли он относительно чувств и какие именно чувства он при этой лжи испытывает.

Конечно же, использование этого опросника не всегда помогает обеспечить точную оценку. Можно получить ответы не на все вопросы или ответы могут оказаться путаными. Кто-то может посчитать это делом легким, а кто-то, наоборот, тяжелым, но в любом случае полезно знать следующее: оценка может оказаться неверной, даже если есть все для того, чтобы избежать ошибок; иногда лжецов может выдать не их поведение, а третьи лица; иногда можно случайно не заметить и вопиющие признаки обмана. Искусство обнаружения лжи интересует не только верификаторов, но и лжецов, однако кому это знание помогает больше – верификатору или лжецу – мы обсудим в следующих главах.

Глава 8
Обнаружение лжи и уличение лжецов в 1990-е годы

Я начал эту книгу с описания первой встречи Адольфа Гитлера, канцлера нацистской Германии, с премьер-министром Англии Нэвиллом Чемберленом, которая состоялась в 1938 году. Я выбрал именно это событие, поскольку оно является примером одного из страшнейших обманов в истории и содержит важный урок того, почему ложь часто достигает успеха. Давайте вспомним, что к моменту встречи Гитлер уже отдал секретный приказ о нападении немецкой армии на Чехословакию. Однако, чтобы полностью мобилизовать армию для нападения, необходимо было еще несколько недель. Желая воспользоваться преимуществом внезапности, Гитлер скрыл свое решение начать войну. Он сказал Чемберлену, что сохранит мир, если чехи рассмотрят его требование о пересмотре границ между двумя странами. Чемберлен поверил Гитлеру и постарался убедить чехословацкое правительство не мобилизовывать свою армию, поскольку еще имелись шансы сохранить мир.

В каком-то смысле Чемберлен был добровольной жертвой, желавшей, чтобы ее ввели в заблуждение. В противном случае ему пришлось бы признать полный провал своей политики по отношению к Германии, в результате чего возникала угроза для безопасности его собственной страны. Урок, который можно извлечь из этой истории, заключается в том, что иногда жертва, сама того не желая, содействует обману. Бывает, в какой-то момент узнать правду гораздо неприятнее, чем поверить лжи, поэтому жертва воздерживается от критических суждений и пренебрегает противоречиями в информации.

Хотя я и считаю до сих пор, что этот важный урок относится ко многим другим случаям обмана и касается не только глав государств, однако теперь, через семь лет после первой публикации этой книги, боюсь, что читатели могут сделать неправильные выводы из рассказа о встрече между Гитлером и Чемберленом. Они могут подумать, что если бы Чемберлен не хотел быть обманутым, то Гитлеру не удалось бы ввести его в заблуждение. Исследования, проведенные нами с момента выхода в свет этой книги в 1985 году, указывают на то, что даже соперник Чемберлена Уинстон Черчилль, который предупреждал о коварстве Гитлера, вероятно, и сам не смог бы уличить фюрера во лжи. Если бы даже Чемберлен пригласил специалистов по выявлению лжи из Скотленд-Ярда или из британской разведки, то и они, наверное, не справились бы с этой задачей.

В этой главе рассматриваются последние результаты наших исследований, которые привели меня к новым выводам. Я расскажу о том, кто может уличить лжеца и как это лучше делать. Я добавлю также несколько новых советов о применении наших экспериментальных результатов в реальных жизненных ситуациях. Эти советы основаны на моем, полученном в течение последних пяти лет, преподавательском опыте работы с людьми, ежедневно имеющими дело с подозреваемыми во лжи.

Поскольку Гитлер был воплощением зла, из приведенного примера можно также заключить, что для национального лидера ложь вообще недопустима. Но такой вывод был бы слишком простым. В следующей главе исследуется вопрос о том, когда ложь в общественной жизни может быть оправдана, и рассматривается ряд известных инцидентов из недавней политической истории Америки. Анализируя лживые заявления бывшего президента Линдона Джонсона о военных успехах США во вьетнамской войне, а также решение NASA (Национальная администрация по аэронавтике и космическим исследованиям) о запуске космического челнока «Челленджер», принятое, несмотря на серьезный риск его взрыва, я поднимаю вопрос о том, можно ли отнести эти случаи к категории самообмана. И если да, то должны ли люди, которые лгали самим себе, все же нести ответственность за свои действия?

Кто может уличить лжеца?

Когда я писал эту книгу, то думал, что изучаемые мною приемы, которыми люди пользуются, чтобы скрыть сильные эмоции, переживаемые в момент произнесения лжи, почти не имеют отношения ко лжи дипломатов, политиков, уголовников или шпионов. Я боялся, что профессиональные верификаторы – полицейские, агенты Центрального разведывательного управления (ЦРУ), судьи, специалисты по психологии и психиатрии, работающие в правительстве, – могут излишне оптимистично оценивать свое умение отличать ложь от правды по поведенческим признакам. У меня было желание посоветовать тем, чья работа требует оценки правдивости или лживости, не доверять никому, кто утверждает, что умеет судить об обмане по поведенческим признакам, которые в системе уголовного права носят название *образа действия*. Я хотел предупредить их не слишком полагаться на свою собственную проницательность.

Теперь же у меня есть неопровержимые доказательства того, что я был прав, предупреждая профессионалов осторожнее относиться к вынесению суждений о лжи и правде. Но я обнаружил еще и то, что мои опасения несколько преувеличены. К моему удивлению, оказалось, что некоторые специалисты прекрасно узнают ложь по поведенческим признакам. Я узнал, что это за люди и как они этому научились. И теперь у меня есть основания думать, что мои знания о лжи и эмоциях применимы и к определенным случаям обмана в области политики, уголовного права и разведки.

Возможно, я никогда не узнал бы об этом, если бы уже не написал эту книгу. Обычно профессор психологии, занимающийся экспериментальными исследованиями в лаборатории, не встречается с людьми, работающими в системе уголовного права или в мире разведки и контрразведки. Эти профессиональные верификаторы узнали обо мне не по моим научным публикациям, которые выходят вот уже тридцать лет, а из газет, поместивших отчеты о моей работе в связи с выходом в свет книги. Вскоре меня пригласили руководить семинарами для городских, государственных и федеральных судей, адвокатов, полицейских и операторов детекторов лжи ФБР, ЦРУ, Агентства национальной безопасности, Агентства по борьбе с наркотиками, Секретной службы США и американской армии, флота и военно-воздушных сил.

Для этих людей ложь не является теоретическим вопросом. Они относятся к своей работе и к моим советам с полной серьезностью. Они не похожи на студентов, которые верят профессору на слово только потому, что он выставляет им оценки и является авторитетом, написавшим книгу. В этой аудитории мои научные регалии ставили меня скорее в невыгодное положение. Моим слушателям нужны были реальные жизненные примеры, которые они могли бы тут же использовать в своей работе. Я мог бы рассказать им, как трудно уличить лжеца, но им необходимо было принимать решения уже завтра, и ждать результатов дальнейших исследований они не могли. Они хотели получить любую помощь, какую я мог им оказать, за исключением предупреждений быть более осторожными, но относились к моим советам весьма скептически.

Но, как ни странно, эти люди оказались гораздо более гибкими, чем представители научного мира. По сравнению с большинством членов университетских ученых советов они проявляли значительно большую готовность к пересмотру принципов своей работы. Как-то за ленчем один судья спросил меня, не следует ли ему сделать перестановку в зале суда, чтобы видеть не затылок свидетеля, а его лицо. Такая простая мысль никогда не приходила мне в голову. С тех пор, выступая перед судьями, я всегда вношу такое предложение, и многие судьи уже сделали в залах суда перестановки.

Некий агент секретной службы рассказывал мне, как трудно отличить правду от лжи, когда человек после своих угроз в адрес президента вдруг заявляет, что все это несерьезно и

что его основной целью было лишь произвести впечатление на приятеля. Лицо этого агента буквально исказилось от ужаса, когда он вспомнил, как Сара-Джейн Моор, признанная не настоящей убийцей, а «чокнутой», 22 сентября 1975 года была ошибочно выпущена на свободу и всего через несколько часов выстрелила в президента Джеральда Форда. Я сказал агенту, что на своих семинарах могу предложить им только очень незначительные дополнительные сведения, которые повысят точность их работы, скорее всего, не более чем на 1 %. «Грандиозно, – ответил он, – давайте».

Мы с моим коллегой Морином О'Салливаном[238] всегда начинали семинары с небольшого теста для оценки умения участников узнавать ложь по манере поведения. Этот тест заключался в просмотре видеофильма об эксперименте, описанном мной в главе 1, в котором участвуют 10 студенток-медсестер. Каждая из них рассказывает о своих приятных чувствах, испытываемых при просмотре фильма о природе и грациозных животных. Пять из десяти девушек говорят правду, остальные лгут. На самом деле они смотрели ужасный фильм неприятного медицинского содержания, но пытались скрыть свои истинные чувства и убедить аудиторию, что фильм приятен.

Я даю этот тест по двум причинам. Во-первых, не хочется упускать возможности выяснить, насколько точно эти люди, которые имеют дело с самой ужасной ложью, могут в действительности уличать лжецов. А во-вторых, уверен, подобный тест – хорошее начало для семинара. Для аудитории сразу становится более понятным, как трудно определить, когда люди лгут. Я соблазняю их словами: «У вас есть уникальная возможность узнать правду о своей способности уличать лжецов. Вам постоянно приходится судить, но часто ли вам удается проверить, правильно вы рассудили или нет? Теперь у вас есть такая возможность. Вы узнаете ответ всего через 15 минут». Сразу же после проведения теста я сообщаю правильные ответы. Потом прошу поднять руки тех, у кого 10 правильных ответов, 9, 8 и т. д. Затем подсчитываю результаты на доске, чтобы каждый слушатель мог сравнить свой уровень с общим показателем группы. И в результате, кроме всего прочего, хотя я и не ставлю перед собой такой цели, после этой процедуры вся группа узнает результативность каждого участника.

Большинство участников семинара не лучшим образом справляются с моим тестом. Но подобный печальный урок вполне соответствует цели моей миссии, заключающейся в том, чтобы сделать этих людей более осторожными в вынесении суждений о правде или лжи. На первых семинарах я боялся, что мои слушатели будут возражать против проведения теста, опасаясь продемонстрировать на публике свое неумение уличать лжецов. Я ожидал, что, обнаружив, насколько плохо они справляются со своей задачей, они перейдут в наступление, поставят под сомнение корректность моего теста и будут утверждать, что ложь, показанная в видеофильме, не имеет никакого отношения к той лжи, с которой приходится иметь дело им. Но такого не было ни разу. Эти мужчины и женщины, работающие в правоохранительных органах и разведке, хотели, чтобы коллеги убедились в их умении уличать лжецов. Они проявляли гораздо больше смелости, чем мои ученые коллеги, когда я предоставлял последним такую же возможность – в присутствии своих студентов и коллег продемонстрировать свое умение уличать лжецов.

Узнав о своих плачевных результатах, эти профессиональные верификаторы отказывались от метода «пальцем в небо», на который многие из них до сих пор полагались. Они начинали гораздо осторожнее относиться к определению обмана по манере поведения. Кроме того, я обычно предостерегал их и относительно множества стереотипов, которыми пользуются люди, когда пытаются отличить правду от лжи по поведенческим признакам – например, счи-

---

[238] О'Салливан из университета Сан-Франциско многие годы работал со мной над созданием и развитием этого теста, опираясь на исследования профессиональных верификаторов.

тается, что если человек во время разговора ерзает или смотрит в сторону, то он обязательно лжет.

В качестве более конкретного совета я на примерах из жизни показывал им, как пользоваться опросником, описанным в главе 7. Более того, я постоянно указывал, как и в предыдущих главах этой книги, каким образом эмоции могут выдавать ложь и как обнаружить признаки таких эмоций. Я показывал им фотографии людей с различными выражениями лица, причем очень быстро (в течение доли секунды), чтобы они научились легко считывать микровыражения. Я пользовался видеозаписями, запечатлевшими примеры разнообразной лжи, на которых они могут упражняться в своих недавно приобретенных навыках.

В сентябре 1991 года наши открытия, касавшиеся деятельности профессиональных верификаторов, были опубликованы[239].

Оказалось, что лишь одна профессиональная группа показывает результаты, превышающие уровень случайных догадок, – это Секретная служба США. Примерно половина ее агентов узнавали ложь с точностью около 70 %, а почти треть – с точностью 80 % и выше. Хотя я и не могу с уверенностью утверждать, почему именно Секретная служба столь сильно превосходит остальные профессиональные группы, думаю, причина здесь в том, что многим агентам приходилось заниматься личной охраной – наблюдать за толпой, пытаясь по каким угодно признакам вычислить того, кто может угрожать человеку, которого они охраняют. Такого рода бдительность является хорошей подготовкой для того, чтобы замечать тончайшие поведенческие признаки.

Многие люди немало удивляются, когда узнают, что все остальные профессиональные группы, имеющие дело с ложью (судьи, адвокаты, полицейские, операторы детекторов, работающие в ЦРУ, ФБР или Агентстве национальной безопасности, военные специалисты и психиатры), демонстрируют результаты на уровне случайных. Не менее удивителен и тот факт, что большинство из них не знают о своем неумении обнаруживать обман по манере поведения. Перед началом теста мы задавали им вопрос о том, как они оценивают свое умение, и их ответы обычно не имели ничего общего с истинными результатами. Однако и сразу же после проведения теста их ответ оставался неизменным.

Меня удивляло, когда хотя бы *кто-то* из этих профессиональных верификаторов мог довольно точно узнавать обманщиц, поскольку показанная им ситуация и люди были им совершенно незнакомы. Я придумал ситуацию, показанную в видеофильме, для того чтобы смоделировать состояние пациентки психиатрической клиники, которая хочет лишить себя жизни, но скрывает свои планы, поскольку для их выполнения ей необходимо освободиться от постоянного медицинского наблюдения. Она должна скрывать свою тревогу и убедительно притворяться, что больше не испытывает депрессии (см. введение). Испытываемые в данный момент сильные отрицательные эмоции прикрывались положительными эмоциями. С такими ситуациями приходится часто сталкиваться только психиатрам и психологам, но и они как группа тоже показывали результаты на уровне случайных. Почему же Секретная служба США так хорошо обнаруживает такой тип обмана?[240]

Тогда я еще не понимал этого, но после обдумывания наших открытий у меня возникло предположение о том, когда именно можно уличить лжеца по поведенческим признакам. При наличии у подозреваемого сильных эмоций верификатору не нужно иметь много информации ни о нем, ни о ситуации. Если человек кажется испуганным, виноватым или возбужденным и

239 Ekman P., O'Sulliavan M. Who can Catch a Liar // American Psychologist, September 1991.

240 Возможно, нам удалось выявить лучших верификаторов, успешно работающих вне зависимости от того, знакома им ситуация или нет, а не просто тех, кто хорошо ориентируется только в своей области, и представители профессиональных групп, которых мы тестировали, лучше справились бы со своей задачей, если бы им надо было судить о лжи, характерной для тех ситуаций, с которыми им обычно приходится иметь дело. Но я так не считаю. Однако исключить подобную возможность можно только с помощью дальнейших исследований.

его вид не соответствует тому, что он говорит, вероятность того, что этот человек лжет, весьма высока. Если речь подозреваемого постоянно прерывается (паузы, «гм-м» и т. п.), а причин, по которым он мог бы не знать, что сказать, нет и такая манера речи нехарактерна для него, то и в этом случае, вероятно, он лжет. Если подозреваемый не испытывает сильных эмоций, то поведенческих признаков обмана будет гораздо меньше. Если лжецу не приходится скрывать сильные эмоции, то для его успешного уличения специалисту необходимо быть гораздо лучше осведомленным об особенностях ситуации и качествах самого лжеца.

Когда ставки высоки и подозреваемый боится быть пойманным или испытывает азартное желание обмануть специалиста (я называю это «восторгом надувательства»), то есть шансы, что специалисту удастся узнать правду, даже не имея подробных сведений о специфике ситуации или особенностях подозреваемого. Однако существует одно очень важное «но» – не все подозреваемые боятся быть пойманными даже при очень высоких ставках. Опытные преступники, которым уже приходилось неоднократно успешно лгать, не боятся, как не боятся и донжуаны, много раз скрывавшие свои прошлые истории, и опытные дипломаты. А невиновные подозреваемые, которые боятся, что им не поверят, даже говоря правду, выглядят так, будто лгут, особенно если на карту поставлено слишком многое (см. обсуждение ошибки Отелло, глава 5).

Если лжец уважает того, кого пытается обмануть, и разделяет его ценности, то, скорее всего, он чувствует себя виноватым из-за этой лжи, и поведенческие признаки выдадут его ложь или мотивируют признание. Но верификатор не должен поддаваться искушению и думать о себе слишком хорошо, предполагая, что лжец испытывает к нему уважение. Недоверчивая или слишком придирчивая мать должна знать за собой эти качества и не ждать, что дочь, обманывая ее, будет чувствовать себя виноватой. Несправедливый начальник должен знать, что подчиненные считают его несправедливым, поэтому ему не следует полагаться на то, что в случае обмана чувство вины может выдать их.

Никогда не следует доверять чьим-либо суждениям, вынесенным при полном отсутствии информации о подозреваемом или ситуации. При выполнении моего теста у верификаторов не было никакой возможности познакомиться с людьми, о которых им приходилось выносить суждения. Увидев человека только один раз и не имея о нем никаких других сведений, они должны были решить, кто лжет, а кто говорит правду. В таких обстоятельствах лишь очень немногие справлялись с задачей. Сделать это было возможно, но для большинства оказалось очень трудно. (Позднее я объясню, каким образом те, кто справился, смогли вынести верное суждение на основе столь скудной информации.) У нас есть еще один вариант этого теста, где каждый человек показан дважды. Когда верификаторы имеют возможность сравнить поведение человека в двух ситуациях, их суждения становятся точнее, хотя даже и в этом случае большинство людей показывают результаты, незначительно превышающие уровень случайных[241].

Опросник, составленный для ситуации, когда на карту поставлено очень многое (глава 7), помогает при выявлении лжи оценить, какие признаки скорее всего будут присутствовать: явные, маскирующие или поведенческие. Он помогает определить, будут иметь место боязнь разоблачения, угрызения совести или восторг надувательства или нет. Специалист ни в коем случае не должен считать, что определить ложь по поведенческим признакам можно всегда. Он должен сопротивляться соблазну разрешить сомнения в правдивости подозреваемого, полагаясь лишь на свои способности.

Хотя Секретная служба оказалась единственной организацией, специалисты которой показали результаты выше случайных, в остальных профессиональных группах тоже нашлись

[241] Эти открытия были представлены в работе Салливана, Экмана и Фризена «Эффективность сравнительного метода при обнаружении обмана» (O'Sullivan M., Ekman P., Friesen W. V. The Effect of Comparisons on Detecting Deceit // Journal of Nonverbal Behavior, 12, 1988, pp. 203–215).

отдельные представители с высокими результатами. Я продолжаю исследовать вопрос о том, почему лишь немногие люди умеют точно определять обман. Как они этому научились? Почему не все могут научиться выявлять ложь с такой же точностью? Можно научиться этому умению или это скорее талант, который человеку либо дан, либо нет? Эта странная мысль впервые пришла мне в голову, когда оказалось, что моя одиннадцатилетняя дочь выявляет ложь примерно с тем же успехом, что и лучшие представители Секретной службы США. Она не читала моих книг и статей. Может быть, у моей дочери и нет никаких особых талантов; возможно, и вообще большинство детей узнают ложь лучше, чем это делают взрослые. Мы только еще начинаем исследование этого вопроса.

И ключ к ответу на вопрос о том, почему некоторым людям удается точно определять ложь, дали сами участники теста. Мы попросили их рассказать, какими поведенческими признаками они пользовались при вынесении суждений о правдивости или лживости. Сравнив ответы всех профессиональных групп, мы обнаружили, что те, кому удается точно определять ложь, пользуются информацией, которую дает выражение лица, голос и тело подозреваемого, в то время как те, кто не справляется с этой задачей, основывают свои суждения только на словах подозреваемых. Этот результат, несомненно, полностью соответствует тому, о чем я говорил в предыдущих главах этой книги, но никто из участников семинара не читал ее до прохождения теста. Те, кому удается точно определять ложь, знали, что гораздо проще обмануть с помощью слов, чем скрыть выражение лица, голос или движения тела. Это не значит, что слова не имеют значения – очень часто лжеца выдают противоречия в сказанном, и весьма возможно, что всесторонний сложный анализ речи может помочь выявлению лжи[242], – но не следует полностью концентрировать внимание только на содержании сказанного. Нам еще надо выяснить, почему далеко не все верификаторы обращают внимание на соответствие между словами подозреваемого и, например, выражениями его лица и голоса.

[242] Удо Ундойч из Германии разработал процедуру, названную утверждающим анализом, все достоинства которого многие из американских исследователей уже оценили, особенно при допросах детей.

Новые поведенческие признаки обмана

Дальнейшие исследования, проведенные в течение последних двух лет, подтвердили и расширили результаты, касающиеся важности мимики и голоса при выявлении обмана. Оценивая по видеозаписям выражения лиц студенток-медсестер в момент произнесения ими лжи или правды, мы обнаружили различия между двумя типами улыбок. Когда студентки на самом деле получали удовольствие, на их лицах были улыбки более прочувствованные (см. рис. 5а в главе 4), а когда лгали, на их лицах были так называемые улыбки-маски (в дополнение к улыбающимся губам видны признаки грусти (рис. 3а), страха (рис. 3б), гнева (рис. 3в и рис. 4) или отвращения)[243].

Существование различных типов улыбок подтвердилось также исследованиями детей и взрослых, проводившимися в Америке и других странах при самых различных обстоятельствах, не ограниченных ситуациями, связанными с ложью. Мы обнаружили, что при искренних улыбках ощущения людей и процессы, происходящие в их мозгу, отличаются от того, что происходит при всех прочих улыбках. Лучшим признаком искренности улыбки, вызванной ощущением удовольствия, является участие в ней не только губ, но и мышц, расположенных вокруг глаз[244].

Однако морщинки в виде «паучьих лапок» у внешних уголков глаз не всегда указывают на искренность улыбки. «Паучьи лапки» являются достоверным признаком искренности улыбки только в том случае, если человек испытывает не очень большое удовольствие и улыбается слегка. При широкой улыбке губы сильно растягиваются, что само по себе приводит к появлению «паучьих лапок», и тогда надо обращать внимание на брови. В случае искреннего удовольствия в улыбке участвуют мышцы глаз, и тогда брови чуть-чуть опускаются. Это тонкий признак, но, как мы выяснили, люди могут замечать его и без всякой специальной подготовки[245].

Мы также обнаружили, что во время лжи тембр голоса студенток становился выше. Предполагается, что тембр голоса человека, наслаждающегося приятной и спокойной сценой, не должен повышаться. Однако такое изменение тембра указывает на эмоциональное возбуждение и само по себе еще не является признаком обмана. К тому же не у всех лгавших девушек голосовые и мимические признаки обмана присутствовали одновременно. Тем не менее при использовании обоих источников информации результаты определения лжи оказались лучше: «рекордный» уровень – 86 %. Но это означает, что все же было 14 % ошибочных суждений; даже основываясь на двух таких признаках, как мимика и голос, мы сочли, что говорившие правду лгут, а лгавшие говорят правду. Таким образом, хотя эти признаки и справедливы для большинства людей, нельзя сказать, что они применимы ко всем. Я не думаю, что когда-нибудь мы получим набор поведенческих признаков, которые будут одинаково справедливы для всех людей. Некоторые люди от природы склонны к актерству, и их трудно поймать на лжи, другие же настолько своеобразны, что признаки лжи, справедливые для других, к ним не относятся.

В новой, еще не законченной, работе мы с доктором Марком Фрэнком обнаружили первые подтверждения моей мысли о том, что некоторые люди от природы артистичны и являются отличными лжецами, а некоторые не умеют лгать и им не удается обмануть никого. Мы

---

[243] Эти открытия опубликованы в нашей работе совместно с Салливаном, Фризеном и Шерером «Лицо, тело и голос в обнаружении обмана» (O'Sullivan M., Ekman P., Friesen W. V., Scherer K. C. Face, Voice and Body in Detecting Deceit // Journal of Nonverbal Behavior, vol. 15, 1991, pp. 203–215).

[244] Ekman P., Davidson R. J., Friesen W. V. The Duchenne Smile: Emotional Expression and Brian Physiology II // Journal of Personality and Social Psychology, 58, 1990.

[245] Эти открытия приведены в работе «Поведенческие индикаторы узнаваемости довольной улыбки» (Frank M., Ekman P., Friesen W. V. Behavioral markers of recognizability of the enjoyment smile. Paper under review).

с доктором Фрэнком поставили эксперимент, в котором участники могли лгать или говорить правду согласно двум сценариям. По первому сценарию они могли имитировать кражу, взяв из портфеля 50 долларов. Если им удавалось убедить «следователя», что они не брали денег, то деньги можно было оставить себе. По второму сценарию они должны были высказать свое мнение по какому-нибудь острому вопросу, например аборты или смертная казнь, причем они могли говорить правду или лгать. Фрэнк обнаружил, что те, кто успешно лгал в первой ситуации, столь же успешно лгали и во второй, а те, кого было легко уличить в неискренности высказанного мнения, так же легко попадались и в ситуации с кражей.[246]

Многие из приведенных в предыдущих главах рассуждений наводят на кажущуюся очевидной мысль, что успех каждой конкретной лжи гораздо больше зависит от характера лжи, чем от способностей самого лжеца. Но, скорее всего, оба эти фактора играют определенную роль. Некоторые люди лгут настолько мастерски или настолько неумело, что ситуация и специфика конкретной лжи не имеет значения; все равно первым удастся обмануть, а вторые будут уличены во лжи. Однако большинство не относится к крайним категориям, и для таких людей успех лжи зависит от того, кому они лгут, о чем лгут и что поставлено на карту.

[246] Статья под заглавием «Влияние ситуации на возможность лжи» (The ability to lie across situations) появилась тогда же, когда Марк Франк опубликовал эти открытия.

Можно ли уличить лжеца в зале суда?

В результате опыта обучения полицейских, судей и адвокатов в течение последних пяти лет я натолкнулся на одну забавную мысль, которую теперь использую на своих семинарах: похоже, вся система уголовного права была придумана человеком, явно желающим, чтобы выявить обман по манере поведения обвиняемого на суде было никоим образом невозможно. Подозреваемому дается возможность подготовиться и прорепетировать свои ответы заранее, до того как судьи или присяжные будут оценивать их правдивость, а это повышает его уверенность в себе и уменьшает боязнь разоблачения. Один – ноль в пользу подозреваемого.

Допрос и перекрестный допрос проводятся спустя месяцы, а то и годы после совершения преступления, когда эмоции, связанные с этим событием, уже побледнели. Два – ноль в пользу подозреваемого.

В ожидании начала суда, назначаемого тоже далеко не сразу, подозреваемый успевает так много раз повторить свою лживую историю, что и сам может наконец в нее *поверить*; и, давая показания, он, в некотором смысле, уже не будет лгать. Три – ноль в пользу подозреваемого.

Как правило, адвокат подготавливает своего подзащитного к перекрестному допросу, вплоть до репетиций, а заданные вопросы часто допускают односложные ответы «да» или «нет». Четыре— ноль в пользу подозреваемого.

Теперь представьте себе *невиновного* обвиняемого, который ужасно боится, что на суде ему не поверят. Если ему не поверили полицейские, прокурор и судья, когда он до суда обращался с просьбой об освобождении, то почему должны ему поверить присяжные? Признаки этого страха могут быть интерпретированы неверно и приняты за страх действительного преступника, который боится, что будет уличен. Пять – ноль в пользу настоящего преступника.

В то время как у судей и присяжных мало возможностей положиться на поведенческие признаки, этого нельзя сказать о человеке, который проводит первый допрос подозреваемого. Как правило, это полицейский или иногда, в случаях, связанных с детьми, – социальный работник. Самые большие шансы определить по поведенческим признакам, что подозреваемый лжет, именно у них. Подозреваемый еще не успел прорепетировать свои ответы и, скорее всего, либо боится быть уличенным, либо испытывает чувство вины за совершенное. Несмотря на самые лучшие намерения полицейских и социальных работников, они часто не подготовлены к тому, чтобы задавать непредвзятые и ненаводящие вопросы. Их не учили оценивать поведенческие признаки правдивости и лжи, и они необъективны, поскольку их профессия обязывает их делать определенного рода предположения[247].

Они считают, что почти все люди в чем-либо виновны и, конечно же, лгут, что, возможно, и верно для большинства из тех, кого они допрашивают. Когда я впервые предложил мой тест по определению лжи офицерам полиции, оказалось, что многие из них сочли лжецами всех, кого увидели в фильме. «Никто никогда не говорит правду», – твердили они мне. Что же касается присяжных, то они, к счастью, имеют дело с подозреваемыми в уголовных преступлениях не постоянно и потому не столь склонны предполагать, что подозреваемый обязательно виновен.

[247] Профессор Джон Юилли из университета Британская Колумбия возглавлял программу обучения социальных работников беседам с детьми.

Сигнальные флажки в расследовании дела адмирала Пойндекстера

Поведенческие признаки, связанные с мимикой, движениями тела, голосом и манерой говорить, сами по себе еще не являются признаками обмана. Они могут быть признаками эмоций, которые не соответствуют содержанию сказанного. Или могут указывать на то, что подозреваемый перед тем, как что-нибудь сказать, обдумывает свои слова. Эти признаки являются сигнальными флажками, указывающими на область, которую надо исследовать. Они подсказывают верификатору, что происходит нечто, требующее выяснения, что надо задать дополнительные вопросы и тем самым проверить информацию и так далее. Давайте рассмотрим пример того, как могут работать такие сигнальные флажки.

В середине 1986 года США продали партию оружия Ирану, надеясь таким образом освободить американских заложников в Ливане, захваченных группой террористов, действовавших под руководством Ирана или симпатизировавших этой стране. Администрация Рейгана заявила, что продажа оружия не является выкупом за заложников, а входит в политику улучшения отношений с новым умеренным исламским руководством Ирана, которое пришло к власти после смерти аятоллы Хомейни. Но вскоре разразился крупный скандал, поскольку стало известно, что часть прибыли от продажи оружия Ирану при прямом нарушении закона, принятого конгрессом (поправки Боланда), была тайно использована на покупку оружия для контрас, проамериканской группировки никарагуанских повстанцев, которые выступали против нового просоветского сандинистского руководства этой центральноамериканской страны. На пресс-конференции 1986 года президент Рональд Рейган и генеральный прокурор Эдвин Миз сами рассказали о переводе средств для контрас. И в то же время они утверждали, что ничего об этом не знали. Они заявили, что советник по национальной безопасности вице-адмирал Джон Пойндекстер подал в отставку, а его коллега подполковник флота Оливер Норт освобожден от своих обязанностей в Совете национальной безопасности. Газеты пестрели новостями об этом скандале, а проведенные опросы показали, что большинство населения все же не поверило заявлению президента Рейгана о том, что он не знал о незаконном переводе средств для контрас.

Через восемь месяцев подполковник Норт давал показания комиссии конгресса, которая расследовала этот скандал. Норт сказал, что часто обсуждал это дело с Уильямом Кейси, директором ЦРУ. Однако Кейси умер за три месяца до начала слушания дела. Норт сообщил комиссии, что Кейси предупреждал его, что он (Норт) будет «мальчиком для битья» и, возможно, в этой роли придется выступить и Пойндекстеру, поскольку им придется прикрывать президента Рейгана.

Затем комиссия конгресса выслушала показания Пойндекстера, который за явил, что самолично одобрил план подполковника Норта перевести доходы от продажи оружия контрас. Он утверждал, что воспользовался предоставленной ему властью, даже не сообщив президенту о своем решении, чтобы оградить Рейгана от «политически взрывоопасной проблемы», которая и в самом деле наделала столько шума впоследствии. «Решение принял я», – заявил Пойндекстер самым обыденным тоном[248].

Только один раз за все время допроса, а именно когда его спросили о ленче с покойным директором ЦРУ Уильямом Кейси, Пойндекстер сказал, что не может вспомнить, о чем они говорили за ленчем, а помнит только, что они ели сэндвичи. Сенатор Сэм Нанн настаивал на ответе, довольно резко съязвив по поводу про валов в памяти Пойндекстера, и в течение после-

[248] Time Magazine, July 27, 1987, p. 10.

довавших за этим двух минут на лице Пойндекстера дважды промелькнули микровыражения гнева, тембр его голоса повысился, он четыре раза сглотнул, а в его речи было много пауз и повторений. Этот момент показаний Пойндекстера иллюстрирует четыре важных пункта.

1. Если изменения в поведении не ограничиваются какой-либо одной областью (либо выражение лица, либо голос, либо изменения в нервной системе, на которые указывают непроизвольные глотательные движения), то это серьезный сигнал о том, что происходит нечто важное, на что необходимо обратить особое внимание. Конечно же, не следует игнорировать и признаки, относящиеся только к одному типу поведения, особенно когда ничего другого просто нет, но если признаки касаются различных аспектов, то они гораздо надежнее и обычно свидетельствуют о более сильных эмоциях.

2. Гораздо менее рискованно интерпретировать *изменение* поведения, чем какую-либо черту, которая постоянно повторяется в поведении человека. Пойндекстер не часто колебался, делал паузы в речи, глотательные движения и тому подобное. Следя за изменениями в поведении, верификатор постоянно должен иметь в виду явление, которое я называю «капкан Брокау» (см. главу 3). Сосредоточившись на изменениях, мы не будем введены в заблуждение своеобразием поведения подозреваемого.



Рис. 11. Бывший советник по национальной безопасности вице-адмирал Джон Пойндекстер

3. Если изменения в поведении появляются в связи с какой-либо определенной темой или вопросом, они указывают на область, которую необходимо исследовать. Несмотря на то что конгрессмены придирчиво допрашивали Пойндекстера по многим вопросам, Пойндекстер не выказывал подобных признаков до тех пор, пока сенатор Нанн не спросил его про ленч с директором Кейси. Подозрительное поведение Пойндекстера прекратилось, когда Нанн оставил вопрос о ленче и перешел к другой теме. При возникновении предположения, что группа поведенческих изменений появляется в связи с конкретной темой, специалист должен попытаться проверить, действительно ли изменения вызывает именно эта тема. Это можно сделать,

оставив тему и перейдя, как Нанн, к другим вопросам, а затем неожиданно вернуться к этой теме вновь и проверить, появится набор поведенческих изменений на этот раз или нет.

4. Верификатор должен попытаться придумать другие объяснения для изменений в поведении и учесть возможность, что они могут и не являться признаками обмана. Если Пойндекстер лгал, отвечая на вопросы о ленче, то, вероятно, был этим расстроен. Религиозность вице-адмирала известна; его жена даже читала псалмы в церкви. Скорее всего, ему было неприятно лгать, даже если он считал, что его ложь оправдана национальными интересами. Вполне возможно, что он также боялся быть уличенным во лжи. Впрочем, существуют и другие варианты, которые тоже следует рассмотреть.

Пойндекстер давал показания в течение многих дней. Пред положим, что во время перерыва на ленч он всегда совещается со своими адвокатами и ест сэндвичи, приготовленные женой. До пустим, что сегодня, когда он спросил жену, приготовила ли она сэндвичи, она пришла в раздражение и сказала: «Джон, я не могу каждый день делать тебе сэндвичи, неделю за неделей, у меня есть и другие дела!» А если они с женой редко сердятся друг на друга, Пойндекстер мог расстроиться из-за этого. Позднее, когда Нанн спросил его о ленче и он упомянул сэндвичи, не нашедшие выхода эмоции, возникшие от ссоры с женой, всколыхнулись, и мы видели проявления именно этих чувств, а не признаки вины, вызванной ложью по поводу какого-то аспекта дела Иран-контрас или боязни быть уличенным во лжи.

Я никогда не узнаю, насколько обоснована подобная линия рассуждений. Я только хочу подчеркнуть, что специалист должен всегда пытаться рассмотреть альтернативные объяснения и собрать информацию, которая может помочь их исключить. Пример с Пойндекстером указывает лишь на то, что ленч с Кейси – «горячая» тема. Мы не знаем, с чем это связано, поэтому не должны приходить к поспешному заключению, что Пойндекстер лжет, пока не исключены все другие объяснения.

Актерские способности Оливера Норта

Показания подполковника Оливера Норта иллюстрируют еще одну мысль, высказанную в этой книге. Норт является ярким примером тех, кого я называю «прирожденными актерами»[249].

Я не утверждаю, что Норт действительно лгал (хотя его и обвинили в том, что он солгал во время своих предыдущих показаний в конгрессе), а хочу сказать лишь то, что если он лгал, то определить это по его поведению мы бы не смогли. Если бы ему пришлось лгать, то он лгал бы очень убедительно. Его выступление было воистину прекрасным спектаклем[250].

Проведенные в то время опросы общественного мнения показали, что широкие слои населения Америки просто восхищены Нортом. Его привлекательность объясняется многими причинами. Он мог казаться Давидом, сражающимся с Голиафом могущественного правительства в лице комиссии конгресса. Некоторым импонировала его военная форма. Кроме того, он выглядел «мальчиком для битья», несправедливо наказанным вместо президента или директора ЦРУ. К тому же его манера держаться и стиль поведения привлекали и сами по себе. Одной из характерных особенностей прирожденных актеров является то, что на них приятно смотреть; людям нравятся их выступления. Нет причин считать, что такие люди (хотя искушение солгать у них и сильнее, поскольку они знают, что им это легче сойдет с рук) лгут больше других, однако, когда они лгут, их обман выглядит весьма убедительно.

---

[249] В предыдущих главах я использовал выражение «прирожденный лжец», и это предполагало, что такие люди могут лгать гораздо чаще, чем другие. Но доказательств этому я не обнаружил. Поэтому тех, кого я имею в виду, лучше описывает выражение «прирожденный исполнитель», то есть человек, лгущий безошибочно.

[250] Поскольку я ни разу не встречался с Нортом и не имел возможности напрямую расспросить его, то не могу быть абсолютно уверен в верности моего суждения. Однако его выступление по телевидению полностью подтверждает мое описание.



Рис. 12. Бывший подполковник Оливер Норт

Случай с Нортом поднимает еще и этический и политический вопросы о допустимости лжи в устах государственного чиновника. И в следующей главе мы займемся обсуждением этого, рассмотрев другие исторические примеры.

Глава 9
Ложь в общественной жизни

В предыдущей главе я описывал результаты последних работ и еще не законченных исследований, а также обращался к своему преподавательскому опыту работы с профессиональными верификаторами. Эта же глава основывается не на научных доказательствах. Здесь я привожу собственные оценки, которые сформировались в результате моих размышлений о природе лжи и попыток воспользоваться своими исследованиями для понимания мира, в котором я живу.

Чем Оливер Норт оправдывал свою ложь

Давая показания, подполковник Оливер Норт признал, что несколько лет назад он солгал конгрессу о переводе иранских денежных фондов проамериканским контрас из Никарагуа. «Мне трудно было решиться на ложь, – сказал он. – Но необходимо было все взвесить и выбрать, что важнее: ложь или человеческие жизни». Норт процитировал классическое оправдание лжи, о котором философы спорят уже много веков. Что вы ответите человеку, который спрашивает вас, угрожая пистолетом: «Где твой брат? Я убью его». Для большинства из нас такая ситуация не будет дилеммой. Мы не расскажем, где находится брат. Мы солжем и укажем место неправильно. Как сказал Оливер Норт, если на карту поставлена жизнь, то приходится лгать. Можно привести и более прозаический пример: указания, которые родители дают детям, оставленным дома в запертой квартире. Если в квартиру постучит незнакомец, дети не должны говорить, что они дома одни; они должны солгать и заявить, что родители, например, спят.

В своей книге, опубликованной через четыре года после слушаний в конгрессе, Норт так описывал свое отношение к конгрессу и ощущение правоты своего дела: «Для меня многие сенаторы, конгрессмены и даже чиновники были привилегированными людьми, которые бессовестно бросили никарагуанских повстанцев на произвол судьбы и оставили контрас незащищенными от сильного и хорошо во оруженного врага. А теперь хотели унизить меня, потому что я сделал то, что должны были сделать *они*! … Я никогда не считал, что стою выше закона, и никогда не намеревался совершить что-либо противозаконное. Я всегда считал и считаю до сих пор, что поправки Боланда не запрещают Совету национальной безопасности поддерживать контрас. Даже в самых строгих поправках есть лазейки, и мы этим пользовались, пытаясь добиться того, чтобы сопротивление в Никарагуа не осталось без поддержки»[251]. В своей книге Норт признал, что, когда в 1986 году члены конгресса пытались выяснить, оказывал ли он контрас прямую помощь, он ввел их в заблуждение.

Ложь Норта, мотивированная спасением человеческих жизней, была неоправданной, во-первых, потому что правильность его решения неочевидна. По его утверждению, поскольку одним из пунктов поправок Боланда был запрет конгресса оказывать и в дальнейшем «смертоносную» помощь повстанцам, контрас могли погибнуть. Однако далеко не все специалисты считали, что прекращение такой помощи означало гибель контрас. Это был политический вопрос, по которому демократы и республиканцы сильно расходились во мнениях. И ответить на него с такой же уверенностью, с какой мы отвечаем отпетому убийце, нельзя.

Вторым возражением против заявления Норта о том, что цель его лжи – спасение человеческих жизней, является неясность адресата лжи. Перед ним не было человека, выражавшего намерение совершить убийство. Если бы убийства и произошли, то их совершила бы никарагуанская армия, а не члены конгресса. Несмотря на заявления противников поправок Боланда о том, что последствиями этих поправок станут именно убийства, конгрессмены, голосовавшие за них, вовсе не ставили перед собой такой цели ни прямо, ни косвенно.

Достаточно умные и, вероятно, вполне высоконравственные люди никак не могли прийти к единому мнению ни в вопросе о последствиях прекращения «смертоносной» помощи, ни в том, действительно ли в поправках Боланда не осталось ни малейшей лазейки. Из-за своего ревностного стремления Норт не мог видеть, что в этой ситуации не существовало единственной истины, с которой согласились бы все разумные люди; а если и видел, то закрывал глаза на это. Норт оказался весьма высокомерным в своем стремлении противопоставить себя большинству конгрессменов и в уверенности, что его ложь перед конгрессом имеет оправдания.

---

[251] North O. L. Under fire. New York: Harper-Collins, 1991, p. 66.

Моим третьим возражением Норту и его лжи во спасение является то, что, солгав, он нарушил данную им присягу, запрещавшую ложь перед конгрессом. Никто не обязан отвечать правдиво отпетому убийце. Убийца намеревается своими действиями нарушить законы, которые должны соблюдать и мы, и он. Наши дети не обязаны быть правдивыми с постучавшим в дверь незнакомцем; впрочем, если бы этот незнакомец заявил, что попал в беду, ситуация оказалась бы неоднозначной. Тем не менее давать правдивые показания конгрессу должны все, и также все должны быть привлекаемы к ответственности за ложь. К тому же у Норта, учитывая его профессию, были и другие причины говорить правду. Подполковник Норт как боевой офицер давал присягу соблюдать Конституцию. Солгав конгрессу, Норт нарушил конституционный принцип разделения ответственности между двумя ветвями власти, а именно конституционное право конгресса контролировать бюджет и проверять работу исполнительных органов[252]. Ведь если бы Норт почувствовал, что его заставляют проводить политику, которая, по его мнению, безнравственна и подвергает опасности других людей, у него была и другая возможность оказать сопротивление. Он мог бы подать в отставку, а затем публично выступить против поправок Боланда.

Споры по поводу привлечения к ответственности за ложь перед конгрессом продолжаются и по сей день, но уже относительно сотрудников ЦРУ. Недавно в прессе обсуждался вопрос о том, существует ли для сотрудников ЦРУ свой специальный свод правил, поскольку из-за секретного характера их работы им часто позволяется не быть правдивыми перед конгрессом. Поскольку Норт выполнял приказы директора ЦРУ Кейси, его действия можно оправдать тем, что они соответствовали нормам, установленным для сотрудников этого управления. Директор ассоциации бывших сотрудников ЦРУ Дэвид Уиппл сказал: «На мой взгляд, это совсем неплохо, когда удается сообщить конгрессу как можно меньше сведений. Мне кажется, что не следует обвинять кого-либо из этих парней»[253]. А Рэй Клайн, также бывший сотрудник ЦРУ, сказал: «В ЦРУ всегда существовала традиция ограждать высших руководителей от разоблачений»[254]. Однако Стэнсфилд Тернер, который был директором ЦРУ при президенте Джимми Картере с 1977 по 1981 год, считает, что президент не должен давать ЦРУ разрешения лгать конгрессу, и все сотрудники ЦРУ должны знать, что если они солгут, за них никто не заступится[255].

Тот факт, что за ложь конгрессу привлечены к ответственности Норт, Пойндекстер, а недавно и сотрудники ЦРУ Алан Файерс и Клэр Джордж, лишь подтверждает вышесказанное. Причем самым высокопоставленным сотрудником ЦРУ, привлеченным к ответственности за ложь перед комиссией конгресса по делу Иран-контрас в 1987 году, был Клэр Джордж. Однако, поскольку всем известно, что директор ЦРУ Кейси не следовал этим правилам и считал, что его сотрудники имеют право на ложь, несправедливо наказывать людей, которые не только верили, что поступают как должно, но и рассчитывали на поддержку.

---

[252] Дискуссия на эту тему была подробно освещена в статье Эдвина Йодера (Joder E. M. A Poor Substitute for an Impeachment Proceeding // International Herald Tribune, July 23, 1991).

[253] Turner S. Purge the CIA of KGB Types // New York Times, October 2, 1991, p. 21.

[254] Ibid.

[255] Ibid.

Президент Ричард Никсон и Уотергейтский скандал

Пожалуй, из всех государственных деятелей чаще всего обвинения во лжи выдвигались против бывшего президента Никсона. Он был первым президентом, который вынужден был подать в отставку; но это произошло не потому, что он лгал. И не потому что в июне 1972 года сотрудники Белого дома были задержаны при попытке взлома помещения штаба демократической партии, находившегося в Уотергейте. Все дело было в том, что он покрывал это преступление и для этого ему приходилось лгать. Когда стали достоянием гласности магнитофонные записи разговоров в Белом доме, всем стали известны следующие слова Никсона: «Наплевать мне на все происходящее, главное, чтобы об этом никто не узнал. Ссылайтесь на Пятую поправку, на что угодно – лишь бы спасти ситуацию».

Дело удавалось успешно замалчивать в течение почти целого года, пока один из обвиненных в попытке взлома, Джеймс Маккорд, не заявил судье, что взлом был лишь частью более крупного заговора. Тогда стало известно, что Никсон записывал на магнитофон все разговоры в Овальном кабинете. Несмотря на все попытки Никсона скрыть самую компрометирующую информацию, имевшуюся на этих пленках, у Юридической комиссии Белого дома оказалось достаточно доказательств для применения статьи об импичменте. И едва лишь Верховный суд обязал Никсона передать пленки суду присяжных, президент 9 августа 1974 года подал в отставку.

С моей точки зрения, проблема заключается не в том, что Никсон солгал, поскольку я считаю, что руководитель государства иногда вынужден лгать; дело в содержании этой лжи, ее мотивации и в том, кому она была адресована. В этой ситуации не было попыток ввести в заблуждение правительство другой страны – Никсон лгал всему народу Америки. Такую ложь нельзя оправдать необходимостью достижения определенных внешнеполитических целей. Никсон скрыл, что ему известно о преступлении, то есть о попытке украсть документы из офиса демократической партии в Уотергейте. Его главной целью было во что бы то ни стало сохранить свой пост. Он боялся вызвать неодобрение избирателей в случае, если они узнают, что помощники Никсона с его ведома нарушили закон с целью обеспечить ему победу на предстоящих выборах. Первая статья импичмента обвиняла Никсона в том, что он препятствовал правосудию; вторая – в том, что его администрация злоупотребляет властью и не способна обеспечить добросовестное исполнение законов, а третья – в том, что он предумышленно пренебрегал требованиями Юридической комиссии представить в суд магнитофонные записи и другие документы. Но не следует осуждать Никсона только за то, что он был лжецом, хотя его ликующие противники очень часто и выдвигали против него именно это обвинение. Главы государств не могли бы делать свое дело, если бы им не разрешалось лгать ни при каких обстоятельствах.

Оправданная ложь президента Джимми Картера

Хорошим примером оправданной лжи государственного деятеля является случай, который произошел во время правления Джимми Картера. Бывший губернатор штата Джорджия Джимми Картер был избран президентом в 1976 году, когда выиграл избирательную кампанию у Джеральда Форда, бывшего президентом после отставки Никсона. В ходе избирательной кампании Картер обещал после трудных и скандальных времен Уотергейта возродить в Белом доме нравственность. Его кампания была построена на том, что он смотрел в телекамеру и в самых простых выражениях обещал, что никогда не будет лгать американскому народу. Тем не менее через три года ему пришлось солгать, и не один раз, чтобы скрыть свои планы освобождения американских заложников в Иране.

В начале президентского срока Картера в Иране произошла революция, и исламские фундаменталисты свергли шаха. Шах всегда получал американскую поддержку, поэтому, когда он отправился в ссылку, Картер разрешил ему приехать в США на лечение. Взбешенные этим иранские боевики захватили посольство США в Тегеране и взяли шестьдесят заложников. Все попытки разрешить кризис с заложниками дипломатическими способами не давали никаких результатов, и телекомментаторы программ новостей каждый вечер считали дни, а потом уже и месяцы, в течение которых американцы оставались заложниками.

Вскоре после захвата заложников Картер отдал секретный приказ военным начать подготовку к спасательной операции. Эта подготовка проводилась в обстановке строгой секретности; более того, представители администрации неоднократно делали лживые заявления, чтобы усыпить любые подозрения. В течение многих месяцев Пентагон, государственный департамент и Белый дом неоднократно заявляли, что операция по освобождению заложников технически невозможна. Восьмого января 1980 года президент Картер солгал и на пресс-конференции, заявив, что военная операция по освобождению заложников «почти наверняка закончится провалом и почти наверняка приведет к смерти заложников», несмотря на то что именно в это время группа «Дельта» отрабатывала спасательную операцию в пустыне на юго-западе США.

Картер солгал американскому народу, поскольку знал, что иранцы слушают его выступления; он хотел, чтобы у охраняющих заложников иранских боевиков создалось ложное, успокоительное ощущение безопасности. В то самое время, когда разрабатывалась спасательная операция, Картер велел своему пресс-секретарю Джоди Пауэллу отрицать, что правительство планирует освобождение заложников. В своих мемуарах Картер пишет: «Если бы у боевиков возникло хоть малейшее подозрение, попытка спасти заложников была бы обречена на провал… Успех полностью зависел от неожиданности операции»[256]. Напоминаю, что Гитлер тоже лгал, чтобы получить преимущество внезапного нападения на противника. Но мы осуждаем Гитлера не за саму ложь, а за его цели и действия. Ложь главы государства, произнесенная для того, чтобы получить преимущество над врагом, сама по себе злом не является.

Ложь Картера была рассчитана в основном на иранцев, которые нарушили международные законы, взяв в заложники сотрудников американского посольства. Но их невозможно было обмануть, не обманув американский народ и конгресс. И ложь в этом случае была направлена на поддержку американских военных. К тому же и существовать она должна была совсем недолго. Хотя некоторые члены конгресса и поднимали вопрос о том, имел ли право президент Картер действовать, не уведомив их об этом заранее, как того требует Резолюция о Вооруженных силах, Картер заявил, что освобождение заложников является акцией милосердия, а не военной операцией. Действия Картера осудили потому, что спасательная операция провалилась, а не потому, что он нарушил свое обещание не лгать.

---

[256] Carter J. Keeping Faith: Memoirs of a President. New York: BAntam Books, 1982, p. 511.

Стэнсфилд Тернер, который был директором ЦРУ при Картере, в своих записках о деле Иран-контрас пишет о необходимости того, чтобы сотрудники ЦРУ были честны перед конгрессом, и говорит о том, что стал бы делать он, если бы в конгрессе его спросили о подготовке спасательной операции: «Пожалуй, я бы не знал, что ответить. Но скорее всего сказал бы что-нибудь типа: “Сейчас неразумно говорить о проблеме заложников, поскольку сказанное может быть или неверно истолковано, или помочь иранцам”. Затем я бы проконсультировался с президентом и решил, следует ли мне вернуться в конгресс и прямо ответить на вопрос или нет»[257]. Однако мистер Тернер умалчивает о том, что бы он сделал, если бы президент Картер дал ему указания вернуться в конгресс и полностью отрицать существование каких-либо планов освобождения заложников.

[257] Turner S. Purge, p. 21.

Ложь Линдона Джонсона о войне во Вьетнаме

Гораздо опаснее была ситуация, когда президент Линдон Б. Джонсон скрывал от общества неблагоприятную информацию о ходе войны во Вьетнаме. Джонсон был преемником убитого в 1963 году президента Джона Ф. Кеннеди, но в 1964 году должны были состояться новые выборы. Во время предвыборной кампании его соперник из республиканской партии, сенатор от штата Аризона Барри Голдуотер, заявил, что ради победы в войне готов применить атомное оружие. Джонсон занял противоположную позицию. «Мы не собираемся посылать американских парней за девять или десять тысяч миль от дома, чтобы они сделали то, что азиатские парни должны сделать для себя сами». Однако после победы на выборах, убедившись, что выиграть войну можно лишь послав во Вьетнам войска, Джонсон в течение нескольких лет слал туда людей. В результате чего там побывало около полумиллиона американских парней и было сброшено бомб больше, чем во всей Второй мировой войне.

Джонсон считал, что сильные позиции на переговорах о приемлемом окончании войны обеспечены ему только в том случае, если северные вьетнамцы будут верить, что его поддерживает общественное мнение Америки. Поэтому Джонсон лично отбирал информацию, которую следует сообщать американскому народу о ходе войны. Военное командование, догадавшись, что Джонсон стремится представить успехи США в наиболее выгодном свете, а поражения Северного Вьетнама и Вьетконга в самых черных тонах, через некоторое время стало передавать с мест событий только положительную информацию[258]. Но этот фарс прекратился в январе 1968 года, когда во время праздника Тэт северные вьетнамцы и вьетконговцы перешли в сокрушительное наступление, и американцы вместе со всем миром узнали, насколько Америка на самом деле далека от победы в этой войне. Это наступление происходило как раз во время кампании по подготовке к выборам нового президента. Сенатор Роберт Кеннеди, который выставил против Джонсона свою кандидатуру от демократической партии, сказал, что это наступление «разбило маску официальных иллюзий, под которой мы скрывали истинное положение вещей даже от самих себя». Через несколько месяцев Джонсон объявил, что снимает свою кандидатуру и не будет переизбираться на второй срок.

При демократической системе правления невозможно обмануть другую нацию, не обманув собственный народ, поэтому при длительном применении политики обмана она становится очень опасной. Джонсон обманывал американский народ не день, не неделю и даже не месяцы. Создав иллюзию близости победы, Джонсон лишил электорат информации, необходимой для того, чтобы сделать правильный политический выбор. Демократия нежизнеспособна, если одна политическая партия может контролировать информацию, которая поступает к электорату и оказывает решающее влияние на результаты голосования. Как уже заметил сенатор Кеннеди, я подозреваю, что в результате этого обмана Джонсон и по крайней мере некоторые из его советников уже сами едва ли не поверили в собственную ложь. В такую ловушку могут попасть не только государственные чиновники. Я считаю, что чем чаще человек лжет, тем легче у него это получается. С каждым новым обманом его все реже посещают сомнения в допустимости лжи. После многократной практики лжец начинает обманывать настолько спокойно, что порой уже и не замечает, что лжет. И вспоминает об этом только тогда, когда его сведения подвергаются сомнению и проверке. Тем не менее, хотя Джонсону и хотелось верить в собственные лживые сообщения о ходе войны, и временами он, возможно, даже считал их истинными, все же я сомневаюсь в том, что ему когда-либо удавалось полностью обмануть самого себя.

---

[258] Вьетконг (сокращенное от «Вьетнам конгшан» – вьетнамский коммунист) – термин, употреблявшийся в зарубежной печати для обозначения политических и общественных деятелей ДРВ и южновьетнамских партизан. (*Прим. ред.*)

Самообман и катастрофа космического челнока «Челленджер»

Когда мы говорим, что человек обманул сам себя, мы имеем в виду совсем другую ситуацию. При самообмане человек не осознает, что лжет самому себе, и не знает, чем мотивирован его обман. Я считаю, что самообман происходит на самом деле значительно реже, чем об этом заявляют те, кто хотят таким образом оправдать свои неправильные действия и тем самым избежать заслуженного наказания. При изучении действий, которые привели к катастрофе космического челнока «Челленджер», возникает вопрос о том, можно ли считать жертвами самообмана людей, которые приняли решение о запуске челнока, несмотря на серьезные предупреждения о возможной опасности. Иначе как объяснить тот факт, что, прекрасно зная о риске, люди все-таки разрешили запуск?

28 января 1986 года за запуском космического челнока наблюдали миллионы телезрителей. Этот запуск широко рекламировался еще и потому, что одним из членов экипажа была школьная учительница Криста Маколиф. Среди телезрителей было много школьников, и в том числе учеников г-жи Маколиф. Она должна была провести урок из открытого космоса. Но всего через семьдесят три секунды после старта корабль взорвался, и все семь человек, находившихся на борту, погибли.

Вечером, накануне запуска, группа инженеров фирмы «Morton Thiokol», которая изготовила стартовые двигатели, официально рекомендовала отложить запуск, поскольку, согласно прогнозу, на другой день ожидалась холодная погода и это могло привести к сильному снижению эластичности резиновых колец изоляции. В результате чего могли произойти утечка топлива и взрыв стартовых двигателей. Инженеры фирмы «Thiokol» звонили в Национальный комитет по аэронавтике и космическим исследованиям (NASA) и единодушно настаивали на том, чтобы запуск, назначенный на следующее утро, был отложен.

Дата запуска откладывалась уже три раза, несмотря на обещания NASA, что космический челнок будет летать по установленному графику. Менеджер NASA Лоуренс Маллой возражал инженерам фирмы «Thiokol», утверждая, что нет достаточных оснований думать, будто из-за холодной погоды кольца изоляции могут отказать. В тот вечер Маллой разговаривал с менеджером фирмы «Thiokol» Бобом Ландом, который позднее давал показания президентской комиссии, назначенной для расследования катастрофы «Челленджера». Ланд сказал, что в тот вечер Маллой посоветовал ему мыслить «как менеджер», а не «как инженер». Ланд, очевидно, так и сделал и изменил свое мнение, пренебрегая возражениями своих же коллег. Маллой связался также с одним из вице-президентов фирмы «Thiokol» Джо Килминистером и попросил его подписать разрешение на запуск. Джо Килминистер подписал разрешение в 23:45 и послал в NASA по факсу соответствующие рекомендации. Тем не менее Аллан Макдональд, директор отдела двигателей фирмы «Thiokol», отказался подписывать официальное одобрение запуска. (Ему через два месяца пришлось уйти из фирмы «Thiokol».)



Рис. 13. Экипаж космического челнока «Челленджер»

Позднее президентская комиссия обнаружила, что четырем главным исполнительным руководителям NASA, которые отвечали за разрешение каждого запуска, так и не сообщили о том, что в тот вечер, когда принималось решение о запуске, между инженерами фирмы «Thiokol» и группой менеджеров NASA по двигателям возникли разногласия. Роберт Сик, менеджер по челноку в космическом центре Кеннеди; Джин Томас, управляющий по запускам челнока в центре Кеннеди; Арнольд Олдрич, менеджер по космическим системам сообщения в космическом центре Джонсона в Хьюстоне, и директор челнока Моор позднее заявили, что их не проинформировали о возражениях инженеров фирмы «Thiokol» против решения о запуске.

Как же Маллой мог послать челнок в космос, зная, что тот может взорваться? Это объяснимо лишь в том случае, если, находясь под давлением, он стал жертвой самообмана и действительно поверил в то, что инженеры слишком преувеличивают риск. Если Маллой действительно стал жертвой самообмана, то разве справедливо обвинять его за неверное решение? Допустим, ему кто-то солгал и сказал, что риска и вообще не было. В таком случае мы, конечно, не стали бы обвинять его за принятие неправильного решения. Есть ли тут разница по сравнению с самообманом? Я думаю, что нет, но только в том случае, если Маллой действительно

обманулся. Однако каким образом можно установить, было это самообманом или ловко обоснованной ложью?

Чтобы ответить на этот вопрос, давайте сравним то, что нам известно о Маллое, с одним из примеров явного самообмана, который часто приводят специалисты, изучающие самообман[259].

Человек, неизлечимо больной раком, поверив, что выздоровеет, сохраняет свою ложную веру, несмотря на многочисленные признаки быстро прогрессирующей неоперабельной злокачественной опухоли. Маллой тоже сохранял ложную веру, считая, что старт челнока не представляет опасности. (Я думаю, что вариант, согласно которому Маллой знал наверняка, что корабль взорвется, следует исключить.) Раковый больной верит, что его вылечат, несмотря на веские доказательства, свидетельствующие об обратном. Раковый больной видит, что он становится все слабее, что боль усиливается, но он настаивает на том, что это лишь временные рецидивы болезни. Маллой также упорствовал в своем ложном убеждении, хотя факты и противоречили этому. Он знал мнение инженеров, но пренебрегал этим фактом, считая его преувеличением.

Однако все сказанное до сих пор еще не является ответом на вопрос, кем следует считать ракового больного и Маллоя – преднамеренными лжецами или жертвами самообмана. Главным признаком самообмана является то, что его жертва не осознает мотивов, которые заставляют ее цепляться за свою ложную веру[260].

Раковый больной не осознает, что его самообман мотивируется его неспособностью справиться со страхом. Этот элемент – неосознанность мотивации самообмана – у Маллоя отсутствовал. Посоветовав Ланду мыслить «как менеджер», он тем самым продемонстрировал вполне ясное понимание того, что надо сделать, чтобы поверить в целесообразность запуска.

Лауреат Нобелевской премии физик Ричард Фейнман, бывший членом президентской комиссии, расследовавшей катастрофу «Челленджера», так охарактеризовал тип «менеджерского» мышления, которое оказало влияние на Маллоя: «После завершения программы исследования Луны… необходимо было убедить конгресс в том, что существует проект, который может осуществить только NASA. Для этого было необходимо – во всяком случае тогда было явно необходимо – преувеличить: преувеличить экономичность челнока, преувеличить частоту его полетов, преувеличить безопасность, преувеличить великие научные открытия, которые будут сделаны»[261]. Журнал «Newsweek» писал: «В каком-то смысле NASA стал жертвой им же самим созданной шумихи, поведя дело так, будто космический полет такое же обычное дело, как поездка на автобусе».

Маллой был лишь одним из множества сотрудников NASA, поддерживавших эти преувеличения. Он, вероятно, боялся реакции конгресса на четвертую отмену полета челнока. Это сыграло бы роль антирекламы, противоречащей всем преувеличениям NASA, и могло повлиять на будущие ассигнования. Во всяком случае, тот факт, что еще один перенос даты старта испортит репутацию челнока, не вызывал никаких сомнений. Риск же, связанный с погодными условиями, был лишь возможностью, а не несомненным фактом. Даже инженеры, которые возражали против запуска, не были абсолютно уверены в том, что взрыв непременно произойдет. Некоторые из них потом рассказывали, что еще за несколько секунд до взрыва надеялись, что, возможно, все и обойдется.

---

[259] См.: Self-Deception: An Adaptive Mechanism? Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1988.

[260] Может показаться, что самообман просто другое определение явления, которое Фрейд называл подавлением. Но между самообманом и подавлением существует минимум два отличия. При подавлении информация, скрываемая от самого себя, связана с глубокими потребностями, находящимися в самой структуре личности, что не характерно для случаев самообмана. Некоторые утверждают, что если человеку, который обманывает сам себя, сообщить правду, то самообман прекратится, в то время как при подавлении человек, узнав правду, не признает ее. Обсуждение этой темы см.: Self-Deception.

[261] Feynman R. What Do You Care What Other People Think? New York: W. W. Norton, 1988.

Следует осудить Маллоя за то, что он неправильно оценил ситуацию, придавая соображениям менеджмента больше значения, чем предупреждениям инженеров. Специалист по безопасности двигателей Хэнк Шуи, который по запросу NASA изучал историю катастрофы, сделал следующий вывод: «Это не дефект конструкции. Было принято ошибочное решение». Объяснять же или оправдывать неправильные решения самообманом не следует. Надо также осудить Маллоя за то, что он не сообщил начальству, обладающему полномочиями принимать окончательное решение о запуске, полной информации. Фейнман предлагает убедительное объяснение причин, побудивших Маллоя взять на себя ответственность: «Парни, стремящиеся заставить конгресс одобрить их проекты, не хотят и слышать таких разговоров (о проблемах, риске и т. п.). Лучше ничего не слышать, тогда они могут быть более «честными» – они не хотят оказаться перед необходимостью лгать конгрессу! Поэтому их манера поведения очень скоро меняется: все эти “шишки” и менеджеры среднего уровня начинают подавлять всю неугодную им информацию примерно так: “Не надо мне рассказывать о ваших проблемах с какой-то там изоляцией, иначе я буду вынужден запретить полет и заняться устранением неполадок” или: “Нет, нет, надо лететь, лететь, лететь во что бы то ни стало” или: “Не говорите мне об этом; я не хочу этого слышать”. При этом, быть может, они и не заставляют впрямую “молчать”, но не поощряют сообщений, что фактически одно и то же»[262].

Решение Маллоя не информировать руководство об острых разногласиях по поводу запуска челнока можно рассматривать как ложь посредством умолчания. Вспомните мое определение лжи (глава 1): один человек намеренно вводит в заблуждение другого человека без какого бы то ни было предварительного уведомления об этом. Не важно, как совершается обман – путем лживых утверждений или путем умолчания о важных фактах. Это лишь технические различия, результат – один.

Здесь уведомление является решающим пунктом. В отличие от человека, выдающего себя за другого, актер не является обманщиком именно потому, что зрители знают о его игре. Несколько более неоднозначна ситуация при игре в покер, поскольку правила допускают некоторые виды обмана (например, блеф), а также при покупке недвижимости, когда не следует ожидать, что продавцы с самого начала честно сообщат настоящую цену.

Если Фейнман прав и высшее руководство NASA не поощряло взаимодействия, фактически отказываясь от всякой информации снизу, то это можно считать фактически уведомлением. Маллой, а возможно, и другие в NASA знали, что плохие новости или трудные решения не следует передавать наверх. Если это так, то Маллоя не следует считать лжецом из-за того, что он не проинформировал высших руководителей, поскольку они разрешили такой обман. Я считаю, что руководители в этом случае полностью разделяют ответственность с Маллоем. Высшее руководство отвечает не только за окончательное решение о запуске, но и за создание атмосферы взаимодействия. И именно оно способствовало возникновению обстоятельств, которые привели к ошибке и к тому, что Маллой предпочел принять решение, не поставив высшее руководство в известность.

Фейнман отмечает черты сходства между ситуацией в NASA и тем, что ощущали чиновники среднего уровня, участвовавшие в деле Иран-контрас (например, Пойндекстер по поводу сообщения президенту Рейгану о своих действиях). Если подчиненные считают, что лицу, обладающему высшей властью, не следует говорить о вещах неугодных (в результате чего у высшего чиновника всегда есть удобная возможность отрицать свою причастность), это приводит к разрушению власти. Бывший президент Гарри Трумэн справедливо отметил: «Здесь кончается ответственность». Президент или высший исполнительный руководитель должен следить за ходом дел, оценивать ситуацию, принимать решения и нести за них ответственность. Другой способ руководства может принести временные преимущества, но он ставит под угрозу

[262] Ibid., p. 214.

любую иерархическую организацию, способствуя превышению власти и создавая атмосферу санкционированной лжи.

Судья Клэренс Томас и профессор Анита Хилл

Противоречивые показания кандидата в члены Верховного суда судьи Клэренса Томаса и профессора права Аниты Хилл, которые были даны осенью 1991 года, содержат ряд весьма красноречивых свидетельств возможностей лжи. Их драматичная очная ставка, транслировавшаяся по телевидению, происходила всего за несколько дней до того, как Сенат должен был одобрить назначение Томаса членом Верховного суда. Профессор Хилл выступила перед Юридической комиссией Сената с заявлением о том, что с 1981 по 1983 год, когда она была ассистенткой Клэренса Томаса сначала в отделе гражданских прав Министерства образования, а затем, когда он стал главой Комиссии по равным возможностям трудоустройства, она не раз подвергалась сексуальным посягательствам с его стороны. «Он рассказывал мне о половых актах, которые видел в порнографических фильмах, в том числе о таких вещах, как половая близость между женщинами и животными, а также о фильмах с групповым сексом или сценами насилия… Он рассказывал мне о порнографических изданиях, где изображались индивидуумы с большими пенисами или большими грудями, совершающие половые акты в различных позах. В нескольких случаях Томас весьма образно рассказывал мне и о своих собственных сексуальных подвигах… Он говорил также, что если я расскажу кому-нибудь о его поведении, то испорчу ему карьеру». Она давала показания совершенно спокойно, не допуская противоречий, и многим казалась весьма убедительной.



Рис. 14. Клэренс Томас

Затем, после окончания ее показаний, судья Томас полностью отрицал все ее обвинения: «Я не делал и не говорил ни одной из тех вещей, которые вменяет мне в вину Анита Хилл». Он

сказал: «Я хотел бы начать с недвусмысленного, категорического отрицания всех выдвинутых против меня сегодня обвинений». В порыве праведного негодования, вызванного таким явным подрывом его репутации, Томас заявил, что является жертвой нападения, мотивированного расистскими соображениями. Он продолжал: «Я не могу просто с ходу отмести эти обвинения, так как они соответствуют самому худшему из бытующих в этой стране стереотипных представлений о чернокожем мужчине». Жалуясь на Сенат, который заставил его пройти через такую пытку, Томас сказал: «Я бы предпочел пулю убийцы, чем жизнь в таком аду».



Рис. 15. Анита Хилл

Он назвал слушание своего дела «изощренным линчеванием наглых чернокожих».

Журнал «Time» писал тогда на первой полосе: «Два заслуживающих доверия и ясно формулирующих свои мысли свидетеля перед лицом всей нации высказывают несовместимые взгляды на события, имевшие место почти десять лет назад». Обозреватель Нэнси Гиббс писала: «Даже выслушав все показания, нельзя быть полностью уверенным в том, что они сами знают, как было на самом деле. И кто из них лжец эпического масштаба?»

Я преследую более узкие цели и сосредоточусь только на поведении Хилл и Томаса во время дачи показаний, не касаясь ни выступления Томаса перед комиссией до возбуждения дела Анитой Хилл, ни истории жизни Томаса и Хилл, ни показаний других свидетелей. Рассматривая только их манеру поведения, я не обнаружил никакой особой специфической информации и отметил лишь не ускользнувший и от внимания прессы факт, что оба говорили и вели себя вполне убедительно. Но их противостояние содержит несколько уроков, касающихся лжи и манеры поведения при обмане вообще.

Любому из них было нелегко целенаправленно лгать перед лицом всей нации. Для обоих ставка была очень высока. Представьте себе, чем бы это кончилось, если бы одного из них средства массовой информации и американский народ, справедливо или ошибочно, сочли бы лжецом. Но этого не случилось; оба выглядели так, будто говорили правду.

Допустим, что Хилл говорила правду, а Томас принял сознательное решение солгать. Если бы он обратился к главе 2 моей книги «Психология лжи», то нашел бы там совет: лучший способ скрыть страх быть пойманным на лжи – это замаскировать его под другую эмоцию. Воспользовавшись примером из романа Джона Апдайка «Давай поженимся», я описал, как Руфь могла бы дурачить своего мужа, рассердившись на то, что он ей не верит, и заставляя его защищаться. Именно так и поступил Клэренс Томас. Он рассердился очень сильно, причем не на Аниту Хилл, а на Сенат. Он получил дополнительное преимущество, завоевав симпатии всех, кто сердит на политиков, выступая в роли Давида, сражающегося с могучим Голиафом.

Так же как Томас потерял бы симпатии аудитории, если бы он нападал на Хилл, сенаторы потеряли бы симпатии публики, если бы напали на Томаса – чернокожего, который говорит, что его линчуют за наглость. Если бы он собирался лгать, то ему имело бы смысл не присутствовать при показаниях Аниты Хилл, чтобы сенаторы не могли напрямую задавать ему вопросы об этих показаниях.

Хотя подобная линия рассуждений и должна понравиться противникам Томаса, она еще не доказывает, что он лгал. Он с таким же успехом мог нападать на комиссию Сената и говоря правду. Если обманщицей была Хилл, то у Томаса было полное право прийти в ярость из-за того, что Сенат в присутствии публики выслушивает ее россказни, придуманные его политическими противниками, не сумевшими легально воспрепятствовать его назначению. Если обманщицей была Хилл, Томас мог быть настолько расстроен и сердит, что просто не стал бы смотреть ее показания по телевидению.

Могла ли лгать Анита Хилл? Я думаю, что это маловероятно, поскольку если бы она лгала, то должна была бояться, что ей не поверят, а признаков страха в ее поведении не наблюдалось. Она давала показания со спокойной и уверенной сдержанностью и почти без всяких признаков эмоций. Но отсутствие поведенческих признаков обмана еще не означает, что человек говорит правду. У Аниты Хилл было время, чтобы подготовить и отрепетировать свою историю. Возможно, что она именно благодаря этому и добилась убедительности своего выступления, хотя это и маловероятно.

Скорее всего, лжецом был Томас, а не Анита Хилл. Но существует и третья возможность, которую я считаю все же наиболее вероятной. Никто из них не говорил правду, и в то же время никто не лгал. Предположим, что на самом деле произошло нечто меньшее, чем говорила профессор Хилл, но большее, чем был готов допустить судья Томас. Если ее преувеличение и его отрицание повторялись много раз, то к тому времени, когда мы присутствовали при их пока-

заниях, уже почти не оставалось шансов, что каждый из них помнит, что говорит не совсем правду.

Томас мог забыть, что делал, а даже если и помнил, то подверг воспоминания жестокой цензуре. Тогда его гнев по поводу ее обвинений полностью оправдан. С его точки зрения и согласно его воспоминаниям, он не лжет, он говорит правду. А если у Хилл была какая-либо причина обижаться на Томаса, реальная или воображаемая, например пренебрежительное отношение или оскорбление, то со временем реальное происшествие могло быть раздуто, преувеличено и разукрашено всеми цветами радуги. Тогда она тоже говорила ту правду, которую помнила и в которую верила. Это похоже на самообман, но все же отличается от него тем, что в данном случае ложные убеждения формируются постепенно, с течением времени, путем повторений, при каждом из которых происходит доработка. Впрочем, авторы, пишущие о самообмане, могут счесть это различие недостойным особого внимания.

В данном случае по манере поведения невозможно определить, какой из рассказов верен: кто из них лгал или кто говорил не всю правду? Тем не менее когда у людей есть глубокие убеждения, касающиеся сексуальных посягательств, морального облика членов Верховного суда, сенаторов, мужчин и так далее, то им тяжело перенести невозможность определить истину. Столкнувшись с такой неоднозначной ситуацией, большинство людей разрешают проблему, вполне уверив себя в том, что могут только по одной манере поведения определить, кто именно говорит правду. На деле же получается, что выигрывает человек, которому они больше симпатизировали с самого начала.

Это не означает, что поведенческие признаки обмана бесполезны, просто следует знать, когда они могут принести пользу, а когда – нет, и как относиться к ситуации, когда мы не можем определить, лжет человек или говорит правду. Для обвинений в сексуальных посягательствах существует срок давности – девяносто дней. Одна из самых обоснованных причин введения такого ограничения – это то, что чем ближе действительные события, тем легче заметить поведенческие признаки обмана. Если бы у нас была возможность посмотреть, как они давали показания через несколько недель после предполагаемых посягательств, то было бы гораздо больше шансов определить по их манере поведения, кто из них говорит правду. А возможно, и сами предъявленные обвинения были бы другими.

Страна лжи

Несколько лет назад я думал, что Америка стала настоящей страной лжи: ложь президента Джонсона о вьетнамской войне, Уотергейтский скандал, Рейган и дело Иран-контрас, так и не выясненная история о таинственной роли сенатора Эдварда Кеннеди в смерти его подруги в Чапаквиддике, плагиат сенатора Байдена и ложь бывшего сенатора Гэри Харта во время кампании по выборам президента в 1984 году, касавшаяся его тайного романа. Но лгут не только политики; в последнее время на первый план выходит ложь в деловом мире – ложь на Уолл-Стрит и скандалы со сбережениями и займами, а также ложь в спорте – известный бейсболист Пит Роуз скрывал, что играет в азартные игры, а чемпион Олимпийских игр атлет Бен Джонсон – что употребляет наркотики. Но вот в мае 1990 года я приехал читать лекции в Россию.

Прежде я посещал Россию в 1979 году в качестве «профессора Фулбрайта»[263] и был поражен, насколько теперь люди стали здесь откровеннее. Они больше не боялись разговаривать с американцем и критиковать свое правительство. Мне часто говорили: «Вы приехали именно туда, куда вам надо. Это страна лжи! Семьдесят лет лжи!» Снова и снова русские рассказывали мне, что они всегда знали, как много лжет их правительство. Однако за пять недель моего пребывания в России я успел увидеть, как они поражались, узнавая о новых случаях лжи, о которых раньше даже и не подозревали. Горьким примером является открытие правды о страданиях жителей Ленинграда во время Второй мировой войны.

Вскоре после нападения фашистской Германии на Россию в 1941 году фашистские войска окружили Ленинград (сейчас Санкт-Петербург). Блокада длилась 900 дней. По официальным данным, в Ленинграде умерло полтора миллиона человек, в основном от голода. Почти все взрослые люди, с которыми я встречался, рассказывали мне о членах своей семьи, погибших во время блокады. Но во время моего пребывания в России правительство объявило, что количество гражданского населения, погибшего во время блокады, занижено. Девятого мая, когда вся страна в очередной раз отмечала День Победы над фашизмом, советское правительство объявило, что потери в войне были столь велики из-за того, что не хватало офицеров для командования войсками. Правительство заявило, что перед началом войны советский вождь Сталин проводил чистку рядов и многие офицеры были расстреляны.

Но происходят не только разоблачения старой лжи, ложь продолжается и сейчас. Через год после прихода к власти Михаила Горбачева произошла ядерная катастрофа в Чернобыле. Над некоторыми районами Западной и Восточной Европы распространилось облако радиации, но советское правительство сначала пыталось все скрыть. Скандинавские ученые определили, что уровень радиации в атмосфере сильно повысился. И через три дня советские власти признали, что произошла большая авария, и сообщили о гибели тридцати двух человек. Горбачев впервые публично говорил на эту тему по прошествии нескольких недель и посвятил большую часть своего выступления критике реакции Запада на аварию. Правительство так и не признало, что население Чернобыля не было вовремя эвакуировано и многие заболели лучевой болезнью. По современным оценкам русских ученых, от последствий чернобыльской катастрофы могут умереть 10 000 человек.

---

[263] «Программа академических обменов, названная в честь ее инициатора, сенатора Уильяма Фулбрайта, была создана Конгрессом США 1 августа 1946 года с целью “улучшения взаимопонимания между народами Соединенных Штатов Америки и народами других стран, содействуя таким образом развитию дружественных и миролюбивых отношений между США и другими государствами”. Следуя необходимости изменить традиционно-изоляционистскую политику США, программа Фулбрайт стала незаменимым источником средств для образовательных учреждений и ученых мира. В настоящее время программа работает на территории более чем 140 стран мира. На территории бывшего СССР программа Фулбрайт работает с начала 70-х годов. За истекший период времени около 700 видных ученых, талантливых специалистов, научных сотрудников и преподавателей вузов получили гранты программы на проведение лекционной и исследовательской деятельности в университетах США». (Информация взята с сайта: http:// www.prof.msu.ru/Fulbright/koi/index.html – *Прим. ред.*)

Я узнал об этом от украинского врача, с которым ехал в Киев в купе ночного поезда. Он сказал, что партийные работники эвакуировали свои семьи, в то время как всем остальным было сказано, что никакой опасности нет. Этот врач теперь лечил девочек от рака яичников, который в обычных условиях не развивается в столь раннем возрасте. В отделении больницы для детей, страдающих лучевой болезнью, он видел, как их тела светятся в темноте (правда, из-за плохого знания языка я не могу с полной уверенностью утверждать, говорил он это буквально или метафорически). Он сказал: «Горбачев лжет, как и они все. Он знает, что произошло, и знает, что мы знаем, что он лжет».

Я встречался с психологом, который получил задание провести опрос жителей окрестностей Чернобыля, чтобы оценить, как они справляются со стрессом сейчас, через три года после аварии. Он считал, что их тяжелое положение было бы несколько легче, если бы не ощущение, что правительство бросило их на произвол судьбы. Он официально рекомендовал Горбачеву выступить перед народом и сказать: «Мы совершили ужасную ошибку, недооценив интенсивность радиации. Мы должны были эвакуировать гораздо больше людей и гораздо быстрее, но нам негде было разместить всех. Как только мы поняли свою ошибку, нам следовало сказать вам об этом, но мы и этого не сделали. Теперь мы хотим, чтобы вы узнали правду и знали, что страна сочувствует вам. Мы обеспечим вам необходимое медицинское обслуживание и надеемся, что у вас все будет хорошо». Но эта рекомендация осталась без ответа.

Гнев из-за лжи о Чернобыле еще не прошел. В начале декабря 1991 года, более чем через пять лет после аварии, украинский парламент потребовал, чтобы Михаил Горбачев и семнадцать других советских и украинских государственных чиновников были привлечены к судебной ответственности. Владимир Яворивский, председатель украинской Законодательной комиссии, расследовавшей аварию, сказал: «Все руководство, начиная с Горбачева и кончая шифровальщиками, расшифровывавшими секретные телеграммы, знали, каков истинный уровень радиационного загрязнения». Украинское руководство заявило, что президент Горбачев «лично способствовал сокрытию степени утечки радиации».

Десятилетиями советские люди обучались тому, что для того, чтобы чего-нибудь достичь, необходимо всячески уклоняться и обходить правила. Россия стала страной, в которой ложь и мошенничество превратились в норму, в которой все знали о коррумпированности системы и несправедливости законов – а для того чтобы выжить, надо было победить систему. Если все будут считать, что правила надо нарушать или обходить, то социальные институты не смогут работать. Я не уверен, что простые перестановки в правительстве могут быстро привести к изменению подобной политики. Сейчас никто не верит ничему из того, что говорит нынешнее правительство о чем бы то ни было. Очень немногие из тех, с кем я встречался, верили Горбачеву, а это было за год до провалившейся в 1991 году попытки государственного переворота.

Нация не может выжить, если никто не верит ни одному из своих лидеров. При такой ситуации население готово и даже хочет, чтобы к власти пришел любой сильный лидер с достаточно смелыми притязаниями и решительными действиями и вернул доверие народа.

У американцев есть такой короткий анекдот про политиков: «Когда политик лжет? – Когда шевелит губами!» Однако мой визит в Россию убедил меня в том, что, вопреки этому анекдоту, мы все еще ожидаем от наших лидеров достаточной честности, хотя и допускаем, что иногда они могут солгать. Законы действуют только тогда, когда большинство людей верит в их справедливость и только очень малая часть населения считает, что законы позволено нарушать. В демократическом государстве правительство успешно работает только тогда, когда большинство людей верит, что им говорят в основном правду, и у них есть все основания ожидать честности и справедливости.

Если доверие полностью потеряно, то никакие глубокие взаимоотношения невозможны. Если вы обнаружите, что ваш друг предал вас и постоянно лгал вам в корыстных целях, то

ваша дружба не сможет продолжаться. Брак тоже разрушается, если один из супругов узнает, что другой обманывал его, причем не один, а много раз. Я сомневаюсь в том, что любая форма правления может просуществовать сколько-нибудь длительное время без использования силы для подавления собственного же народа, если народ считает, что его вожди всегда лгут.

Я надеюсь, что мы еще не дошли до такого положения. Ложь государственных деятелей все еще является событием, которое вызывает осуждение, а не восхищение. Ложь и коррупция являются частью нашей истории. Они не новы, но до сих пор все еще рассматриваются как отклонение от нормы. Мы все еще верим, что можем избавиться от мошенников.

Можно считать Уотергейт и дело Иран-*контрас* свидетельством того, что американская система управления государством несостоятельна, но можно рассматривать их и как доказательство обратного. Никсону пришлось уйти в отставку. Когда председатель Верховного суда Уоррен Бергер приводил сотрудников администрации к присяге Джеральду Форду, сменившему Никсона, он сказал одному из присутствовавших при этом сенаторов: «Она (система) сработала, слава Богу, сработала»[264]. Норт, Пойндекстер, а теперь и другие привлечены к судебной ответственности за ложь перед конгрессом. Во время слушаний в конгрессе по делу Иран-контрас конгрессмен Ли Гамильтон пристыдил Оливера Норта, приведя цитату из Томаса Джефферсона: «Искусство управления есть искусство честности».

[264] Time, August 19, 1974, p. 9.

Глава 10
Новые представления о лжи и ее обнаружении

Эта глава была написана, когда готовилось третье издание «Психологии лжи», в ней отражен материал, не вошедший в последнее американское издание книги (в 1992 году). Я описал вновь обнаруженные отличия лжи от других видов дезинформации. Затем я детально рассмотрел мотивы, которые побуждают людей лгать. И наконец, проанализировал многочисленные причины, которые могли бы объяснить, почему люди не очень хорошо распознают лжецов. В этой главе представлены новые данные: во – первых, теперь мы можем более успешно, чем я рассказывал об этом в начальных главах, распознавать ложь по мимике; и, во – вторых, мы обнаружили другие профессиональные группы, которым, так же как и Секретной службе США, необходимо тщательным образом выявлять ложь по поведенческим проявлениям [265].

[265] Я благодарен Хелен Кронин из Лондонской школы экономики, которая спросила, почему в процессе эволюции мы не получили способность лучше выявлять ложь; а также Марку Фрэнку, Университет Ратджерса, и Ричарду Шустеру, Университет Хайфа, за очень полезные замечания по этой рукописи.

Новые отличительные признаки

Бок[266] (Bok) определяет преднамеренное сокрытие информации как секретность. Такой подход, по моему мнению, не позволяет отличить сообщение, связанное с секретностью, от преднамеренного обмана. Я применяю термин «секретность», в тех случаях, когда *предупреждают*, что информация преднамеренно не раскрывается. Мы заявляем о своем праве не сообщать что – либо, называя это секретом, и тем самым защищаем свою личную жизнь. Один или два человека могут хранить секрет, а большее число людей защищают информацию, обозначенную ими как секрет, от остальных. Допустим, я спрошу свою дочь, есть ли у нее молодой человек, она может ответить: «Это секрет». Если на самом деле у нее есть молодой человек, то она скрывает это от меня, но поскольку сокрытие информации признается, то оно определяется как секрет. Предположим, я не спрашивал ее об этом, но из наших прошлых разговоров ей известно, что мне хотелось бы знать. Если у нее есть молодой человек и она мне о нем не рассказывает, то тогда она утаивает информацию, но это не секрет, поскольку она не объявила о своем праве на сокрытие правды, но это и не ложь, поскольку она не считает себя обязанной сообщать о своих романтических увлечениях.

Нарушенное обещание – это не ложь. Едва президент Клинтон вступил в должность, репортеры обвинили его в нарушении предвыборного обещания относительно иммиграции с Гаити, поскольку он принял точку зрения предыдущего президента – Буша, политику которого он ранее критиковал. Клинтон несколько раздраженно защищался, говоря, что американцы могли бы посчитать его недалеким, если бы он не изменил свою политику, в то время как ситуация изменилась. С моей точки зрения, Клинтон лгал бы лишь в том случае, если бы он знал, что собирается следовать политике Буша, в то время как критиковал ее. По аналогии с этим обвинением, когда президент Буш увеличил размер налогов, его следовало бы считать лжецом. Конечно, раньше, во время предвыборной кампании, Буш обещал не увеличивать налоги, и его можно было бы назвать лжецом, если можно было бы доказать, что он изначально собирался нарушить данное обещание.

Забывание – это не ложь, хотя разоблаченные лжецы очень часто ссылаются на свою забывчивость. Забывание поступков, о которых сожалеют, нетипично; но если все-таки такое забывание действительно произошло, то его не следует рассматривать в качестве обмана, поскольку в этой ситуации не было альтернативы. Зачастую невозможно определить, действительно ли сталкиваешься с забыванием или с попыткой оправдать ложь.

Если кто – то делает ложное сообщение о том, что произошло в действительности, это вовсе не означает, что человек намеревался ввести в заблуждение, если только не было преднамеренного умысла это сделать, и тогда ложное утверждение не следует считать ложью. Почему так важно, что именно мы называем ложным утверждением? Это не просто проблема семантики или дефиниции. Если человек не лжет, если он не верит, что вовлечен в обман, в то время как его совершает, то, я полагаю, его поведение не будет отличаться от поведения честного человека. Если человек, сообщающий информацию, в этот момент верит, что она правдива, то в его поведении нельзя обнаружить признаки того, что сообщение недостоверно. Хотя у меня и нет однозначных фактов, позволяющих это утверждать, такие ситуации согласуются с моей общей теорией, что ложь раскрывается в поведении, а другие данные[267] подтверждают

[266] *C. Bok.* Secrets. New York: Pantheon, 1982.

[267] *P. Ekman, W. V. Friesen, M. O'Sullivan*. Smiles when Lying // Journal of Personality and Social Psychology. 1988. 54. 414–20; *P. Ekman, M. O'Sullivan, W. V. Friesen, K. R. Scherer*. Face, Voice and Body in Detecting Deception // Journal of non verbal Behavior. 1991. 15. 125–35.

это. Люди могут сообщать ложную информацию, полагая, что это правда, самым различным образом.

Зачастую люди истолковывают события ошибочно, особенно смысл поступков других людей или мотивы тех или иных действий. Тот факт, что каждый интерпретирует ситуацию так, чтобы предстать в ней в наиболее выгодном свете и чтобы это позволило поступать так, как больше всего ему хочется, вовсе не означает, что человек лжет, впрочем как и то, что он заблуждается. Я бы не стал рассматривать подобный случай как пример именно самообмана. Не всякое ошибочное толкование или неверное понимание означает самообман.

Рассмотрим человека, обвиняемого в изнасиловании, который утверждает, что жертва сама хотела заняться сексом с ним. Даже те насильники, которые знают, что их жертвы не испытывали никакого желания, часто утверждают обратное, – они лгут, чтобы избежать наказания; утверждение само по себе не говорит нам, что оно ложное. Невероятно, но теоретически оно может оказаться правдой. Предположим, это было изнасилование на свидании, жертва была очень нерешительной или очень напуганной, выразила несогласие лишь один раз, и то не очень сильно, а затем больше не сопротивлялась. Насильник мог принять изначальный отказ при дальнейшей пассивности и отсутствии сопротивления за согласие. Означает ли это, что насильник стал жертвой самообмана? Я считаю, что нет; если только не было доказано, что он не осознавал своего неверного толкования поведения жертвы, потому что хотел удовлетворить свои собственные потребности. Произошло ли изнасилование? Я думаю, да, несмотря на то что насильник может считать, что это не так, и возможно, говорит свою собственную правду, утверждая, что жертва не возражала. Одной из причин, почему поведение человека, делающего подобное утверждение, кажется правдивым, является то, что он верит в свое утверждение и верит, что говорит правду. (Чтобы всесторонне рассмотреть эту проблему, ознакомьтесь с работой Кросса и Саксе[268], которые критикуют применение детектора лжи в делах об изнасиловании детей.)

Конечно, это не единственная причина, по которой кто – то может казаться абсолютно правдивым. Прирожденные актеры могут так войти в свою роль, что начинают верить в то, что они говорят, а поскольку они верят, будто то, что они говорят, – правда, то и их поведение становится правдоподобным.

Ошибочное толкование – не единственный случай, когда человек начинает верить, что его ложное сообщение правдиво. Изначально человек может знать, что он лжет, но с течением времени начинает верить в свою собственную ложь. Как только он начинает верить, что его ложь – это точное отображение того, что произошло, он может начать казаться честным.

Рассмотрим случай человека, впервые обвиняемого в растлении малолетнего, который оправдывается тем, что он всего лишь крепко обнимал ребенка и не делал ничего по-настоящему плохого – ничего такого, что ребенку не хотелось бы или не понравилось бы. Думаю, даже если в глубине души он знает, что обманывает, то через множество повторений своей лжи этот человек, обвиняемый в растлении малолетнего, начинает верить в правдивость своего рассказа. Вероятно, в его сознании могут быть представлены и воспоминания о том, что произошло на самом деле (совращение ребенка), и вымышленное убеждение, что он всего лишь крепко обнимал ребенка. Либо настоящие воспоминания вытесняются время от времени вымышленными, либо и вовсе вытесняются.

Присмотримся к другой ситуации. Предположим, девочка преднамеренно обманывает, сообщая, что учитель пристает к ней, зная, что ничего подобного никогда не было. Возможно, тем самым обманывающий ребенок хочет наказать учителя за то, что тот унизил ее перед классом, когда она не смогла справиться с контрольной работой. Если ребенок считает, что она

[268] *T. P. Cross, L. Saxe*. A Critique of the Validity of Polygraph Testing in Child Sexual Abuse Cases // Journal of Child Sexual Abuse. 1992. 1. 19–33.

имеет право отомстить, то она может рассуждать так: это такой учитель, который может приставать, возможно, он хочет совратить, возможно, он уже приставал к другим детям и т. д. Я полагаю, не нужно исключать вероятность того, что, повторяя свой рассказ множество раз, уточняя его, девочка поверила, что к ней действительно приставали. Эти примеры достаточно сложные, поскольку мы не знаем, как часто такие ситуации возникают в реальности. Кроме того, нам неизвестно, кто более восприимчив – дети или взрослые – к тому, что ложь – это правда, и существуют ли особые личностные характеристики, обусловливающие появление этого феномена. У нас нет надежного способа установить, являются ли воспоминания истинными либо частично или полностью вымышленными. У нас есть способы, о которых я расскажу дальше, позволяющие выявить обман, но только лишь в тех случаях, когда человек понимает, что он обманывает.

Мотивы обмана

Данные, полученные в результате анкетирования взрослых и бесед с детьми[269], позволяют выделить девять различных мотивов обмана.

1. Чтобы избежать наказания. Этот мотив наиболее часто встречается как у детей, так и у взрослых. Наказание может быть за какой-то проступок или случайную ошибку.
2. Чтобы получить какую – то выгоду, которую иначе получить очень сложно.
3. Чтобы защитить другого человека от наказания.
4. Чтобы защититься от угрозы физического насилия. В отличие от наказания угроза насилия появляется не из – за проступка. В качестве примера можно привести ребенка, который, находясь дома один, просит незнакомого человека, позвонившего в дверь, зайти позже, поскольку его папа сейчас спит.
5. Чтобы вызвать восхищение у других.
6. Чтобы избежать неловкой ситуации. Например, можно сослаться на проблемы с приходящей няней для детей, чтобы уйти со скучной вечеринки, или прервать телефонный разговор, сказав, что кто – то звонит в дверь.
7. Чтобы избежать стыда. Ребенок, утверждающий, что стул стал мокрым, потому что он пролил воду, а не потому, что описался, может являться иллюстрацией для этого мотива, только если ребенок боится не наказания, а стыда.
8. Чтобы защитить свою личную жизнь, не сообщая, что какая-то информация скрывается, потому что она носит личный характер.
9. Чтобы получить власть над другими, контролируя поступающую информацию.

Я не утверждаю, что в основе любого обмана будет обязательно лежать один из этих мотивов, однако, согласно собранным мной данным в процессе опроса, эти мотивы являются основными. Ложь, проистекающая из вежливости или такта, множество мелких хитростей не могут быть легко объяснены этими девятью мотивами. В моем определении они и не являются ложью, поскольку правила вежливости предполагают возможность обмана. Более сложный случай представляет собой обман для того, чтобы подготовить сюрприз на день рождения. Возможно, этот случай может быть объяснен личным мотивом.

[269] *П. Экман*. Почему дети лгут? М.: Педагогика, 1993.

Новые результаты

На всем протяжении книги я неоднократно обращал внимание на то, насколько сложно выявлять ложь по особенностям поведения. Новые данные одновременно и подтверждают, и опровергают эту точку зрения. В экспериментах, когда надо было сообщить ложное мнение или солгать, мы смогли отличить лжецов от людей, говорящих правду, в 80 % случаев, опираясь только на выражение лица. Полагаю, что если добавить в систему оценок движения тела, голос и речь, то можно добиться правильного определения в 90 % случаев. Необходимо помнить, что такие исследования требуют много времени. Как я уже вкратце рассказывал, мы обнаружили, что большая часть людей, просмотревших видеозапись один раз, показывает результаты чуть выше случайных при определении того, кто лжет, а кто говорит правду.

Мы смогли доказать существование общей способности распознавать ложь[270]. Точность в определении обмана в случае с сокрытием денег оказалась взаимосвязанной с точностью определения обмана в случае высказывания ложного мнения. Я полагаю, что так оно и есть, поскольку, когда ставки высоки, поведенческие проявления оказываются похожими, если даже обман касается разных предметов. Конечно, в зависимости от сути обмана в нем может встречаться большее или меньше число поведенческих признаков. Например, в случае с высказыванием ложного мнения в самом содержании речи будет гораздо больше этих признаков, чем в случае с присвоением денег. Однако чем больше человек говорил в каждом из этих случаев, тем более точно определялось, лжет он или нет. Хорошие интервьюеры знают, что их главная задача заключается в том, чтобы «разговорить» респондента. Мы обнаружили, что чем длиннее беседа, тем лучше. Это связано не столько с тем, что в речи появляется больше ключевых признаков, сколько с тем, что когда человек говорит, эти признаки начинают чаще проявляться в движениях тела, выражении лица, в голосе.

Мы (Фрэнк и Экман, из неопубликованных данных) также установили, что способность обманывать не зависит от предмета обмана. Тот, кто успешно обманул относительно своего мнения, так же успешно обманул и относительно денег.

Нами обнаружены еще три профессиональные группы, которые показывают результаты выше случайных при определении людей, высказывающих ложное мнение, и людей, говорящих правду[271]. Первая группа состояла из представителей различных федеральных ведомств, добровольно принявших участие в однодневном семинаре, посвященным выявлению обмана по особенностям поведения. Этот курс никого не заставляли посещать, люди его выбрали сами. Перед началом семинара они прошли тест на определение способности выявлять ложь, как и другие группы, описанные ниже. Федеральные служащие показали гораздо более высокие результаты, чем представители правоохранительных органов или федеральные судьи.

Вторая успешная группа состояла из представителей различных полицейских управлений, добровольно проходивших двухнедельный курс по методике проведения беседы. У подавляющего большинства этих полицейских была репутация хороших интервьюеров. И они были гораздо успешнее других представителей право охранительных служб. Третья успешная группа состояла из клинических психологов с частной практикой, решивших отказаться от двух дней приема, для того чтобы прослушать курс «Обман и манера поведения». Эти психологи оказались гораздо успешнее аналогичной группы клинических психологов, не выбравших этот курс, и группы психологов-преподавателей.

[270] *M. Frank, P. Ekman*. The ability to Detect Deceit Generalizes across Deception Situations // Journal of Personality and Social Psychology. 1997. 72. 1429– 39.

[271] *P. Ekman, M. O'Sullivan, M. Frank*. A few Can Catch a Liar // Psychological Science. 1999. 10. 263–66.

Во всех четырех успешных группах: среди представителей секретной службы (о которых было рассказано в восьмой главе), федеральных служащих, шерифов и клинических психологов фактические результаты не были близкими к случайным или ниже; больше трети показали результаты, близкие к 80 % или выше. В других группах меньше 10 % справились с тестом так же успешно, а подавляющее большинство показало результат, близкий к случайному или несколько ниже случайного.

Проанализировав состав выборки, которую мы изучали (психиатров, судей, юристов, полицейских, федеральных служащих и психологов), мы обнаружили, что возраст, пол и опыт работы не влияют на успешность выполнения задания. Тот, кто оказался более точен, демонстрировал большую уверенность в своей способности справиться с тестом по сравнению с другими. Однако уверенность как личностная характеристика оказалась слабо связанной с точностью. Способность замечать мельчайшие изменения выражения лица оказалась взаимосвязанной с точностью обнаружения лжи при описании испытываемых чувств.

Наиболее успешные в обнаружении лжи группы не отличались от других в успешности обнаружения правды. Таким образом, необходимо обучать людей идентифицировать честного человека, подозреваемого в обмане.

Почему мы не можем уличать лжецов

Давайте рассмотрим, что нам известно о том, насколько хорошо люди выявляют ложь по особенностям поведения. Как видно из описанного ниже эксперимента, большинством людей ложь обнаруживается достаточно плохо. Студентов просили солгать или сказать правду о чем – нибудь, что не имеет для них большого значения, – о чем-то несущественном в их прошлом или предполагаемом будущем. Иногда, чтобы слегка (по моей оценке) повысить их мотивацию, им говорили, что важно уметь солгать или что только умные или успешные люди могут справиться с этим заданием. Затем сделанные видеозаписи были показаны другим студентам, которых просили определить, кто лжет, а кто говорит правду. У подавляющего большинства результаты оказались близки к случайным или чуть выше случайных. Исследование проводилось нами различными способами.

Мы попытались сделать так, чтобы ложь оказалась значимой для студентов, и повысили ставку в случае успеха или провала настолько высоко, насколько могли. Для этого были две причины. Во – первых, только когда ложь оказывается очень значимой, чувства, связанные с обманом (страх, вина, возбуждение или то, что я называю «восторгом надувательства»), начинают проявляться в поведении и выдавать ложь. И дело даже не только в том, что эти сильные эмоции, являющиеся поведенческими проявлениями обмана, начинают просачиваться, но и в том, что такие сильные эмоции могут нарушать течение когнитивных процессов лжеца, и как результат – сообщение становится нелогичным, уклончивым и запинающимся. Во-вторых, высокомотивированная ложь – это именно тот вид обмана, который в наибольшей степени беспокоит общество.

В одной из наших экспериментальных ситуаций мы оценивали, насколько хорошо медсестры могут скрывать негативные *эмоции*, которые они испытывают при просмотре фильма об ампутациях и ожогах. Эти медсестры были очень сильно заинтересованы в том, чтобы их ложь удалась, поскольку считали, что эксперимент предоставляет им возможность развить навыки, необходимые в будущей работе, когда они реально столкнутся с подобными тяжелыми случаями. В другой экспериментальной ситуации у испытуемых была возможность взять и оставить у себя 50 долларов, если бы им удалось убедить верификатора в том, что они не брали *деньги*. Те испытуемые, которые не взяли деньги, могли заработать 10 долларов, если бы верификатор поверил им, что они не брали 50 долларов. В третьей экспериментальной ситуации мы вначале выявили социальные проблемы, которые в наибольшей степени волновали испытуемых, а затем попросили или высказать свое *мнение* по этим вопросам честно (и заработать 10 долларов, если им поверят), или выразить точку зрения, противоположную собственной (и заработать 50 долларов, если им поверят).

В нашем новом исследовании мы предложили испытуемым возможность выбора, такого же, как и в реальной жизни: солгать или сказать правду. Существует множество причин того, почему некоторые люди предпочитают не обманывать; одна из них связана с прошлым опытом – знанием того, что их почти всегда разоблачают. Практически во всех предыдущих исследованиях, как и при обмане людей, так и при регистрации на детекторе лжи, у испытуемых не было выбора – солгать или сказать правду. Исключением является исследование с использованием полиграфа, описанное в главе 6; в этом исследовании оставалась возможность узнать, кто из полицейских внес исправления в квалификационный тест; исследователи[272] знали, кто

[272] *J. Stiff, S. Corman, B. Krizek, E. Snider*. Individual Differences and Changers in Non verbal Behavior // Communication Research. 1994. 21. 555–81.

из студентов внес исправления в проверочную работу. Бредли[273] в исследовании с полиграфом также позволил студентам выбирать – обмануть или сказать правду.

Другая уникальная характеристика наших последних экспериментов заключалась в том, что мы сообщили испытуемым о том, что они будут наказаны (и серьезно наказаны), если верификатор решит, что они солгали. Причем одинаковым образом будут наказаны и обманщик, которого уличили, и честный человек, ошибочно обвиненный во лжи. Таким образом, впервые в исследовании лжи и честный человек, и обманщик должны были бы опасаться того, что либо им не поверят, когда они говорят правду, либо уличат в обмане. Если бы только лжец опасался быть пойманным, то его было бы слишком легко обнаружить верификатору, что не соответствует действительности. А если ни обманщик, ни честный человек не опасаются наказания, то это едва ли похоже на ложь, с которой сталкиваются в уголовном судопроизводстве или в Службе национальной безопасности, не говоря уж о супружеских ссорах, конфликтах отцов и детей.

Хотя можно утверждать, что наши последние эксперименты в большей степени приближены к реальности в сравнении с нашими старыми исследованиями или исследованиями, описанными в литературе (посвященным как межличностному обману, так и регистрации на детекторе лжи), полученные нами данные не намного отличаются от описанных. Подавляющее большинство людей, видевших видеозаписи и выносивших свое суждение, показали результат, приближенный к случайному или немного выше случайного. Мы обследовали тысячи людей, и только лишь четыре группы испытуемых показали результат чуть выше случайного; это представители правоохранительной системы (полицейские, юристы, судьи) и практикующие психотерапевты. Одна из этих групп состояла из полицейских, отобранных в своих отделениях в качестве экспертов – верификаторов и затем в течение недели изучавших поведенческие проявления обмана. Они очень хорошо справились с заданием по определению ложного мнения.

Перед тем как мы перейдем к рассмотрению вопроса, почему же люди так плохо уличают лжецов, давайте рассмотрим некоторые ограничения нашего исследования, которые могли привести к тому, что способность выявить ложь по каким – то особенностям оказалась недооцененной. В большинстве своем наблюдатели, определяющие лжет человек или нет, не были заинтересованы в точности своего ответа – от этого не зависело их вознаграждение. В действительности они не были заинтересованы и в участии в эксперименте, тем более что подавляющее большинство наблюдателей не зарабатывали себе на жизнь верификацией. Эти ограничения относятся к нашим исследованиям[274] и работам других исследовательских групп[275], изучавших специалистов, чья профессиональная деятельность связана с верификацией. Мы обнаружили, что все – следователи из ФБР, ЦРУ, Бюро по контролю за соблюдением законов об алкогольных напитках, табачных изделиях, огнестрельном оружии и взрывчатых веществах, управления по борьбе с наркотиками, а также судебные психиатры, таможенные инспекторы, полицейские, судьи первой инстанции, адвокаты, выступающие в суде первой инстанции, – показывают результаты немного выше случайных.

Вероятно, точность была бы выше, если бы люди, выносившие суждения, были бы не просто пассивными наблюдателями, а имели возможность задавать вопросы. И хотя я не могу этого исключать, однако сомневаюсь в истинности этого предположения. Необходимость задавать вопросы могла бы помешать анализу информации, получаемой от оцениваемого человека. Именно поэтому при допросах чаще всего один человек задает вопросы, а второй пассивно

[273] *M. T. Bradley*. Choice and the Detection of Deception // Perceptual an Motor Skills. 1988. 66. 43–48.

[274] *P. Ekman, M. O'Sullivan*. Who Can Catch a Liar // American Psychologist. 1991. 46. 913–20.

[275] *R. E. Kraut, E. Pos*. On the Line: The Deception Judgments of Customs Inspectors and Laymen // Personality and Social Psychology. 1980. 39. 784–98; *B. M. Depaulo, L. Pheifer*. On-the-Job Experience and Skill at Detection Deception // Journal of Applied Social Psychology. 1986. 16. 249– 67; *G. Kohnken*. Training Police Officer To Detect Deceptive Eye-witness Statement, Does It Work? // Social Behavior.1987. 2. 1–17.

наблюдает за реакцией подозреваемого. Интересным был бы эксперимент, в котором профессиональные следователи задавали бы вопросы, а исследователи при этом могли бы оценить увеличение точности ответов при просмотре видеозаписей.

Наши наблюдатели не были знакомы с оцениваемыми ими людьми, и, кроме того, можно привести доводы в пользу того, что близкое знакомство повлияло бы на точность оценок. Конечно, во множестве ситуаций суждение выносится об искренности совершенно незнакомого человека, и наш эксперимент соответствует именно таким случаям. Я сомневаюсь, что близкие отношения могли бы помочь определять ложь, поскольку они могут быть причиной того, что отдельные, характерные поступки игнорируются. Мы дорожим хорошими отношениями с друзьями, коллегами по работе, и желание сохранить их заставляет нас закрывать глаза на поступки, которые могут нанести вред этим отношениям. Доверие вынуждает нас заблуждаться, поскольку мы становимся менее осторожными и, как правило, оправдываем своих друзей. Вовлеченность в какие-либо отношения может также повлиять на уверенность в способности определять обман, и такая уверенность уже сама по себе может делать человека более уязвимым. Знакомство с другим человеком может оказаться полезным только в том случае, если мы знаем, что ему нельзя доверять, или если у нас больше нет близких отношений с этим человеком.

В нашем эксперименте наблюдателям показывали короткие фрагменты из каждой беседы, после чего они должны были вынести свое суждение. Но увеличение длительности фрагмента вовсе не означает, что ложь будет лучше распознаваться. В одном из исследований мы предъявили отрывки видеозаписи, увеличив их длительность в два раза, однако точность ответов не возросла. Более того, благодаря оценке поведения, сделанной нами, мы знаем, что в этих коротких отрывках есть все признаки обмана. Тем не менее мы не можем игнорировать это ограничение. Если бы людям предъявили гораздо более длительные видеозаписи (длительностью в час или два), то точность суждения могла бы возрасти.

Критик также может поинтересоваться: а что, если низкая точность ответов обусловлена недостаточным количеством поведенческих проявлений обмана, представленных в видеозаписи? Но, как я уже упоминал, ничего подобного в нашем эксперименте не было. Примененная нами система оценок выражения лица, голоса, речи показала, что возможен достаточно высокий уровень точности, – более чем в 80 % случаев было правильно определено, кто лжет, а кто говорит правду. Поскольку оценка потребовала замедленного воспроизведения видеозаписи, нами также была проверена точность суждения при предъявлении записи в реальном времени – она сохраняется. И лишь небольшое количество людей, принявших участие в исследовании, смогли выполнить задание с точностью в 80 % или выше, – причем они показали сходные результаты в различных экспериментальных ситуациях, следовательно, нельзя говорить о везении. Мы выделили несколько профессиональных групп, которые также продемонстрировали высокую точность ответов. Представители Секретной службы показали высокую точность при определении ложных эмоций; никто из них не показал результата, близкого к случайному или ниже его, а треть продемонстрировала точность выше 80 %. Верификаторы, специально отобранные по уровню сформированности навыка и прошедшие в течение недели обучение, продемонстрировали аналогичную точность и при обнаружении ложного мнения.

Хотя в нашем исследовании награда за ложь была значительно выше, чем в других исследованиях лжи, конечно же, ее не сравнить с ценой в уголовных делах или в делах национальной безопасности. Вероятно, если бы награда была выше, то на видеозаписи запечатлелось бы гораздо большее количество явных признаков обмана и как результат – точность ответов повысилась бы. Я не могу отрицать такую вероятность, но, как я уже отмечал, отдельные профессиональные группы смогли продемонстрировать высокую точность, работая с нашими видеозаписями. Вопрос заключается в том, почему представители других групп оказались не столь точны.

Информация, представленная далее, может обозначить часть причин, но далеко не все. Перед тем как задаться вопросом, почему же подавляющее большинство людей так плохо справляется с заданиями, давайте рассмотрим одну особенность нашего эксперимента, которая, быть может, способствовала увеличению точности, и изза чего мы скорее завысили, нежели занизили, показатели точности. В наших последних исследованиях мы сообщали наблюдателям, что примерно 40–60 % людей, которых они увидят, говорят неправду. Первоначально мы не давали такой инструкции, и получилось так, что группа полицейских заявила, что все люди, представленные на видеозаписи, говорят неправду, объяснив позднее, что лгут все, особенно – полиции. Знание общего процента лжи дает преимущество, которого, как правило, люди лишены, и улучшает распознавание лжи. К этому вопросу я еще вернусь.

Мы можем согласиться с тем, что наши данные не являются полными, тем не менее на видеозаписи представлены поведенческие проявления обмана, которые отдельные люди могут распознать, в то время как подавляющее большинство – нет. Для всестороннего анализа этой проблемы давайте рассмотрим полученные данные, предположив, что в реальной жизни подавляющее большинство людей не могут отличить ложь от манеры поведения. Вопрос можно сформулировать таким образом: почему мы все не можем это? Вот, что нас беспокоит. Опросы общественного мнения показывают снова и снова, что честность входит в первую пятерку качеств, которые наиболее ценятся в руководителе, друге или возлюбленном. А мир развлечений полон рассказов, фильмов, песен, описывающих трагические последствия измены.

Мое первое объяснение того, почему мы плохо распознаем ложь, заключается в том, что в процессе эволюции у нас не развились способности ни к верификации, ни к злоумышленному обману. Можно предположить, что в древности было не так много возможностей для того, чтобы обмануть и остаться ненаказанным, а наказание для пойманного на лжи сурово. Если это предположение верно, то, следовательно, не происходило никакого отбора людей, искусных ни в верификации, ни в обмане. Древние надписи не так уж много говорят об общественной жизни, поэтому можно лишь догадываться, что представляла собой жизнь в обществе, выживавшем за счет охоты и сбора растений. К этому я могу добавить свой собственный опыт тридцатилетней давности, когда я изучал то, что было дописьменной культурой каменного века, а сейчас называется Папуа – Новая Гвинея.

В деревеньке, где все друг друга знали и видели друг друга ежедневно, практически не было уединенности, даже комнаты были без дверей. Ложь чаще всего раскрывалась либо самим объектом, либо кем – то, кто видел действия, противоречащие обману, либо какими – то другими материальными доказательствами. В деревне, где я жил, с помощью обмана чаще всего пытались скрыть весьма частые супружеские измены. Такой обман раскрывался не с помощью анализа поведенческих реакций изменника во время публичного восхваления супружеской верности, а из-за того, что кто-нибудь натыкался на него или на нее в кустах.

Вероятно, обман относительно убеждений, эмоций, планов было бы гораздо легче скрыть в таком обществе. Но в конечном счете обман может привести к необходимости действовать определенным образом, и в этом случае мои доказательства того, насколько тяжело скрыть или представить в ложном свете поступки там, где уединение невозможно, следует принять во внимание.

В обществе, где выживание одного человека зависит от совместных усилий всех жителей деревни, потеря репутации из – за того, что человека уличили в крупном обмане, может оказаться смертельной. Никто не захочет помогать злостному обманщику. И не так-то легко сменить супругу, работу или деревню.

Чени и Сейфарт[276] излагают очень похожую точку зрения в главе своей книги, посвященной обману среди животных. Наиболее серьезным препятствием обману

---

[276] *Dorothy L. Cheney, Robert M. Seyfarth.* How Monkeys See the World: Inside the Mind of Another Species. Chicago and

> …оказывается сама структура общности. Животные, существующие в неизменной группе себе подобных, при любой попытке передать ложную информацию сталкиваются со специфическими трудностями… Для того чтобы ложные сигналы оставались нераспознанными среди животных группы, они должны быть едва различимыми и очень редкими. Также необходимость взаимодействия может уменьшать частоту, с которой появляются ложные сигналы, если выживание животных, объединенных в группы, зависит от уровня взаимодействия.

В такой среде специальные навыки по верификации (или наоборот, по обману) не будут иметь большой адаптивной ценности.

Действительно, крупная ложь встречалась не так часто – ведь возможности для нее ограничены, а расплата высока. Когда возникало подозрение в обмане, это, вероятнее всего, происходило не за счет оценки поведения. (Обратите внимание, что я сейчас говорю об обмане внутри группы; конечно, обман может встречаться и между группами, в этом случае цена такого обмана и его обнаружение будут совсем другими.)

Хотя существует и альтруистический обман, мы сейчас с вами рассматриваем менее дружелюбную ложь – ложь, с помощью которой человек получает какую-то выгоду, часто за счет обманутого человека. Когда выгода приобретается за счет нарушения правила или очередности, то мы это называем мошенничеством. Ложь может вынуждать совершать какие – то жульнические действия, а обман всегда требует скрывать мошенничество. Мошенники же обычно не любят, когда их обманывают и стремятся раскрыть любой обман, в который их вовлекают. Но мошенничество в древности происходило не настолько часто, чтобы люди, которые могли бы его очень хорошо выявлять, получали какое-то преимущество за счет этих своих способностей. И как я доказывал ранее, уединенность практически не была доступна, поэтому мошенников уличали другими способами, нежели через распознавание несоответствий в их поведении. Биолог Алан Графен[277] говорил:

> Доля мошенничества была достаточно небольшой, так что передаваемые сигналы оставались, как правило, истинными. Количество ситуаций, благоприятных для мошенничества, было весьма ограниченным, поскольку сигнальщики были максимально пригодны для выполнения своих функций. Вероятно, сигнальщики, для которых жульничество было выгодным, оказывались в меньшинстве или только лишь в ничтожном числе случаев мошенничество оказывалось выгодным для сигнальщиков…Обман ожидается только в эволюционно стабильной системе передачи информации, а сама система может быть стабильной, только если по каким – то причинам в подавляющем большинстве случаев мошенничество не выгодно. Мошенники определенным образом искажают значение сигнала. Главной особенностью стабильной системы передачи сигналов является истинность, поэтому, для того чтобы система оставалась стабильной, искажения значения сигнала мошенниками должны быть весьма ограниченными.

По этой причине доля мошеннических сигналов, которые я называю ложью, остается достаточно небольшой. Данные, полученные Космидезом и Туби[278], позволяют предположить, что мы развили чувствительность к нарушениям правил (норм), и это может объяснить, почему

London: University of Chicago Press. 1990. P. 189.

[277] *A. Grafen*. Biological Signals as Handicaps // Journal of theoretical Biology. 1990. 144. 517–46.

[278] L. Cosmides and J. Tooby “Cognitive Adaptations for Social Exchanges” in *The Adapted Mind* ed. J. Barkow, L. Cosmides and J. Tooby (New York: Oxford University Press, 1992)

мошенничество не происходит слишком часто. Тем не менее наши данные свидетельствуют, что чаще всего мы уличаем мошенников не за счет нашей способности чувствовать ложь в их поведении, а с помощью других методов. Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод, что первобытное общество не сформировало проницательных верификаторов. Те, у кого способности выявлять ложь по поведению были развиты лучше, получали лишь минимальные преимущества в условиях, в которых, вероятно, жили наши предки. Крупные обманы происходили крайне редко, поскольку была высока вероятность их обнаружения из – за недостаточной уединенности. Отсутствие уединенности приводило к тому, что ложь чаще всего раскрывалась не при анализе поведения, а потому, что просто находились свидетели или какие-либо другие физические доказательства. Наконец, в маленьком закрытом обществе расплата за ложь была неизбежна и сурова.

В современном индустриальном обществе все принципиально изменилось. Уединение стало легко достижимым, появилась масса возможностей для обмана. В случае обнаружения обмана социальные последствия перестали быть столь пагубными, поскольку человек может сменить работу, брачного партнера, деревню. И плохая репутация не будет преследовать. По этим причинам мы сейчас живем в условиях, когда ложь скорее одобряется, а свидетельства и поступки легко скрыть. У нас появляется потребность правильно оценивать поведение других людей, а в ходе нашего эволюционного развития мы не научились воспринимать поведенческие проявления обмана.

Если мы допускаем, что в процессе эволюции мы не получили способность обнаруживать ложь по поведению, то почему же мы этому не учимся по мере взросления? Существует вероятность, и это мое второе объяснение, что родители учат нас не распознавать их собственную ложь. Личная жизнь зачастую требует того, чтобы родители вводили в заблуждение своих детей относительно того, что они делают, когда и зачем. Сексуальные действия являются одним из очевидных предметов такого обмана, но могут существовать и другие действия, которые родители хотели бы скрыть от своих детей.

Третье объяснение заключается в том, что мы обычно предпочитаем не замечать обман, поскольку доверие в отличие от подозрительности делает жизнь лучше, несмотря на возможные неприятности. Всегда сомневаться, выдвигать ложные обвинения – это не просто неприятно для сомневающегося, но и лишает возможности построить близкие отношения с друзьями или коллегами по работе. Мы не можем не доверять друзьям, детям, супругам, когда они на самом деле говорят правду, поэтому нам проще ошибиться, поверив лжецу. Доверие другим – это не просто необходимость, это то, что делает нашу жизнь проще. Кого беспокоит, что приходится не замечать чего – то, словно этого никогда и не было, если дело касается человека, которому доверяешь? Только параноика, отказавшегося от душевного спокойствия, и людей, чья жизнь будет подвергаться угрозе, если они не будут постоянно ожидать предательства. В подтверждение этому мы получили предварительные данные, согласно которым дети, пережившие насилие и находящиеся в общественных организациях, значительно лучше, чем другие дети, определяют ложь по поведению[279].

Я уже описал три причины того, почему мы не уличаем лжецов: мы не получили эту способность в процессе эволюции, наши родители не учили нас распознавать ложь и мы предпочитаем доверять, нежели подозревать. Четвертое объяснение заключается в том, что мы сами хотим заблуждаться, мы невольно являемся соучастниками обмана, потому что нам выгодно не знать правды. Рассмотрим это на примерах супружеских взаимоотношений. Многодетная мать с маленькими детьми может быть вовсе не заинтересована в том, чтобы уличить мужа в измене, в частности у него может быть увлечение на стороне, но он не тратит на это средства, которые

[279] *D. B. Bugental, W. Shennum, M. Franr, P. Ekman*. True Lies: Children’s Abuse Histiry and Power Attribution as Influences on Deception Detection, ms. Submitted.

идут на содержание жены и ее детей. Донжуан также не хочет быть уличен, таким образом, оба супруга заинтересованы в том, чтобы ложь не раскрылась. Подобная логика наблюдается и при другом, более альтруистическом обмане и доверии, основанном на тайной договоренности. Жена спрашивает своего мужа: «На твой взгляд, на приеме были женщины привлекательнее меня?» И он лжет, уверяя ее, что она была самой привлекательной, хотя на самом деле это не так. Он не хочет, чтобы она ревновала, чтобы ему пришлось ее успокаивать, а она, возможно, хочет верить, что была самой красивой.

В некоторых случаях человек, предпочитающий верить в ложь, вовсе не получает от этого никакой выгоды или получает ее лишь на короткий промежуток времени. Давайте еще раз рассмотрим, вероятно, один из самых печальных примеров XX века – пример человека, поверившего лжецу, который собирался причинить ему вред. Я имею в виду встречу премьер-министра Великобритании Нэвилла Чемберлена и Адольфа Гитлера, рейхсканцлера Германии, 15 сентября 1938 года, которую я уже описывал в начале этой книги. Почему же Чемберлен поверил Гитлеру? Ведь ему поверили далеко не все; представители оппозиции в Великобритании и другие люди понимали, что Гитлер не был человеком слова. Я полагаю, что Чемберлен невольно стал соучастником в обмане Гитлера, потому что ему пришлось поверить в ложь Гитлера. Если Чемберлен распознал обман Гитлера, то ему пришлось столкнуться с тем фактом, что его политика умиротворения подвергает страну смертельной опасности. Позже, когда он столкнулся с этим фактом спустя всего несколько недель, кто угодно мог спросить, почему же он не отдавал себе отчет в этом во время встречи с Гитлером. Это было бы верно логически, но не психологически. Многие из нас следуют неписанному правилу: как можно дольше оттягивать неприятные события – и именно поэтому мы предпочитаем не замечать ошибок лжеца.

Чемберлен не был исключением. Обманутые люди зачастую невольно, неосознанно хотят верить лжецу. Такой же мотив – нежелание замечать надвигающуюся опасность – может объяснить то, почему бизнесмен, по ошибке наняв на работу растратчика, не замечает признаков растраты. Рассуждая логически, чем быстрее он обнаружит растрату, тем будет лучше, но психологически подобное открытие будет означать, что он столкнется не только с убытками, которые понесла его компания, но и с собственной ошибкой в том, что именно он нанял этого мошенника. Аналогичным образом все, кроме обманутого супруга, будут знать, что происходит. Или несовершеннолетняя девушка, употребляющая сильнодействующие наркотики, может быть убеждена, что ее родители об этом знают, в то время как ее родители невольно стремятся не замечать обман, ибо в противном случае они должны были бы признать, что, возможно, потерпели неудачу как родители и что теперь им предстоит тяжелая борьба. Всегда найдется кто – нибудь, кто предпочтет примириться с обманом, хотя бы на короткий промежуток времени, даже если это означает, что завтра все станет еще хуже.

Мотивы, заставляющие жертву обмана не уличать лжеца, были представлены в докладе об аресте по обвинению в шпионаже сотрудника ЦРУ Олдрича Эймса в 1994 году. В течение предыдущих девяти лет Эймс сообщал в КГБ информацию обо всех россиянах, сотрудничавших с ЦРУ, и многие из этих россиян были убиты. Эймс не был умным человеком: на деньги, полученные в большом количестве от Советского Союза, он приобрел дом и машину – задолго до того, как он смог бы это купить на свою зарплату. Сэнди Гримс, агент контрразведки ЦРУ, которая в конце концов его разоблачила, описала свою работу таким образом: «Ваши величайшие удачи, ваши наиболее грандиозные победы оказываются и вашими сокрушительными поражениями… Когда вы поймали шпиона, это означает, что в вашем агентстве были проблемы; почему вы не обнаружили этого человека раньше!»

Пятое объяснение основывается на работах Эрвинга Гоффмана[280]. Нас учат быть вежливыми при взаимодействии с другими и не красть информацию, которая для нас не пред-

---

[280] *E. Goffman*. Frame Analysis. New York: Harper & Row, 1974.

назначена. Наиболее яркий пример этого – то, как мы невольно отводим в сторону взгляд, когда кто – то чистит уши или прочищает нос. Гоффман также добавил бы, что ложное сообщение зачастую оказывается социально более значимым, чем правда. Это вполне достоверная информация, информация для человека, который выразил желание получить ответ. Когда секретарша, расстроенная ссорой с мужем, на вопрос начальника: «Как ваши дела?» отвечает: «Прекрасно», – то это ложное сообщение может быть важным элементом взаимодействия с начальником. Для начальника это сообщение означает, что она готова приступить к своим профессиональным обязанностям. Истинное сообщение, состоящее в том, что она расстроена, может быть для него неважным до тех пор, пока ее состояние не будет сказываться на качестве работы.

Ни одно из объяснений, которые я предложил выше, не дает ответа на вопрос, почему представители правоохранительных органов и служб разведки так плохо выявляют ложь по поведению. У полицейских и следователей контрразведки нет установки доверия по отношению к подозреваемому, они не склонны быть добровольными участниками обмана, и они хотят украсть информацию, которая для них не предназначена. Почему же они не могут лучше определять лжецов по их поведению? Я полагаю, им мешают завышенная базовая норма лжи и нехватка обратной связи. Большая часть людей, с которыми им приходится иметь дело, вероятно, лгут им. Те, с кем я разговаривал, были убеждены, что базовая норма лжи составляет более чем три четверти. Такая высокая базовая норма оказывается не оптимальной при изучении скрытых поведенческих признаков обмана. К тому же они часто ориентированы не на то, чтобы распознать ложь, а на то, как получить доказательства и «прижать» лжеца. И когда они совершают ошибку и выясняется, что кто – то был ошибочно осужден, то эта обратная связь появляется слишком поздно и все уже зашло слишком далеко, чтобы можно было исправить ошибочное суждение.

Существует предположение: если предупреждать людей, что нижняя граница нормы для лжи составляет около 50 %, и давать им корректную обратную связь по каждому их суждению, то, возможно, они научатся более точно выявлять ложь по поведению. Сейчас мы планируем провести такой эксперимент. Я не ожидаю, что точность ответов составит 100 %, и по этой причине я не верю, что суждение о том, кто лжет, можно принимать в качестве доказательства в суде. Подобные суждения, тем не менее, могут стать основанием для принятия решения (по крайней мере на начальной стадии) о том, на ком следует сосредоточить расследование в дальнейшем; и когда будет задано больше вопросов, то, возможно, станет понятно, почему в поведении появилось что-то необычное.[281]

[281] Большую часть первого раздела этой главы я написал для книги: *N. L. Stein, P. A. Ornstein, B. Tversky, C. Brainerd*. Memery for Everyday and Emotional Events, ed. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 1996. Последний раздел был опубликован в журнале Social Research. 1996. 63 (3). 801–17.

Глава 11
Микро-, едва заметные и угрожающие выражения лица

Что наиболее важно

В течение семи лет начиная с 2001 года в своих исследованиях мы выявляли наиболее значимые признаки обмана и разрабатывали способы, с помощью которых можно научить людей узнавать их. Это стало возможным, потому что впервые наши исследования по изучению лжи были профинансированы и мы смогли обследовать значительно большее число людей по сравнению с прошлыми работами и провести более тщательный и тонкий анализ.

В течение сорока лет я получал правительственные гранты на изучение невербального поведения и эмоций. Но при этом изучение поведения, выдающего обман, я вынужден был проводить на собственные средства. В 1990-х ко мне присоединился Марк Франк, некогда бывший вышибалой в баре и защитивший диссертацию в Корнельском университете, посвященную проявлениям обмана при игре в азартные игры; он проработал в моей лаборатории три года в качестве сотрудника с ученой степенью.

Все изменилось после 11 сентября. Впервые Министерство обороны профинансировало наше исследование обмана, что позволило нам изучить поведение сотен людей. Ничего из того, что мы обнаружили, не противоречило информации, представленной в первых главах этой книги, однако мы смогли расширить наши знания.

Я понимал, что прикладные исследования, проводимые учеными, обычно неинтересны людям, для которых они в конечном итоге предназначались, в нашем случае – правительству. Мне не хотелось, чтобы наши данные были забыты там, куда их отсылает оборонное сообщество, в так называемой Долине смерти, где хранятся результаты исследований, которые никто никогда не использует. Решение заключается в том, подумал я, чтобы привлечь наших заказчиков в самом начале, чтобы они помогли спланировать всю работу. Я пригласил служащих правоохранительных органов, разведслужбы из Соединенных Штатов, Великобритании и Израиля встретиться со мной, Марком Франком и нашей коллегой Морин О'Салливан[282] в Вашингтоне, округ Колумбия, чтобы в течении двух дней спланировать новое исследование обмана.

Эксперименты, которые мы провели совместными усилиями, являются уникальными в истории исследований обмана, проводившимися ранее как в области физиологии, так и при изучении посредством полиграфа поведения человека. Мы привязали исследование наших испытуемых к их жизненному опыту, либо полученному ими в прошлом, либо который им будет необходим в будущем[283]. Мы не формировали выборку произвольно[284], а уделяли повышенное внимание людям, которые сильно беспокоились о том, что они будут делать в эксперименте, и о том, как успех или неудача при обмане отразятся на них и на значимых для них

---

[282] Морин О'Салливан – доктор философии, профессор Университета Сан-Фрациско.

[283] Мое первое исследование (глава 2) было привязано к настоящему, поскольку студенткам, будущим медсестрам, были показаны тяжелые медицинские сцены, с которыми, как они знали, им придется столкнуться в своей работе. В одном из более поздних экспериментов мы создали ситуацию, приближенную к прошлому и будущему (глава 10), когда люди высказывали истинное или ложное мнение после того, как были выяснены их истинные взгляды и что их сильнее всего беспокоит. Но в другом эксперименте, где они говорили правду или лгали о том, что они взяли или нет деньги, ситуация не была привязана ни к прошлому, ни к будущему, как это было практически во всех предшествующих исследованиях, проведенных другими учеными.

[284] На самом деле в большей части психологических исследований выборка не формируется специально, чаще всего в них принимают участие студенты колледжа, добровольно выступая в качестве испытуемых, они выполняли требования учебного курса.

людях. Мы никого не заставляли лгать или говорить правду, потому что мы уже знали – люди по-разному решают вопрос, солгать им или сказать правду. Те, кто нарушал правила и лгал, были уверены, что смогут выйти сухими из воды. Менее уверенные люди предпочитали не нарушать правил, поскольку ожидали немедленного уличения в случае, если они попытаются скрыть свое правонарушение с помощью обмана. Мы позволили нашим испытуемым самостоятельно решать – солгать или сказать правду, точно так же, как поступают люди в реальности, со всеми психологическими последствиями, которые влечет за собой выбор.

Ставки, особенно величина наказания, были настолько высоки, насколько это было позволено университетской комиссией, следившей за тем, чтобы людям – испытуемым не был причинен вред. В отличие от предыдущих экспериментов, проводившихся не нами, все испытуемые знали, что они будут наказаны, если служащий правоохранительных органов, проводящий допрос, решит, что они лгут. Как и в жизни, честный человек, обвиненный в обмане, понесет точно такое же наказание, что и лжец, которого уличили.

Мы набрали людей, являющихся членами политически активных групп. Мы не спрашивали их, нарушали ли они закон, но они должны были быть ярыми сторонниками своего движения, считая экстремальные действия вполне оправданными для достижения целей группы. Мы предоставили им возможность открыть запечатанный конверт, адресованный главному сопернику их политической группы. И они могли забрать деньги, которые в противном случае достались бы ненавистной им группе. Если бы они смогли убедить служащего правоохранительных органов, который их допрашивал после этого, что они не брали деньги, то их группа получила бы эти деньги, а кроме того, им были бы выданы дополнительные средства на их личные нужды. Также они могли принять решение не брать деньги из конверта, и если бы им удалось убедить следователя, что они взяли деньги, то часть суммы получила бы их группа, а часть – оппозиционная группа, а еще они получили бы деньги на свои личные нужды, хотя и меньшие по сравнению с лежащими в конверте. Если тем не менее следователь решил бы, что они лгут, и догадался, что они сделали на самом деле, то они бы не получили деньги, часть суммы получила бы оппозиционная группа, а они сами столкнулись бы с очень неприятным физическим наказанием.

Все наблюдаемое поведение более чем сотни испытуемых было подвергнуто оценке: изменение мимики, взгляд, движения головы, жесты, а также речь (слова) и звучание голоса[285].

С помощью статистического анализа были сделаны два важных открытия. Во-первых, был достигнут высокий уровень точности, около 90 %, в определении солгавших, но только в тех случаях, когда применялась многофакторная система оценки поведения. Ни один из показателей – лицо, тело, голос, речь, температура кожи – не позволяли достичь такого высокого результата, когда рассматривались по отдельности. Второе открытие заключалось в том, что единственным наиболее информативным поведенческим проявлением, при опоре на которое (без учета остальных проявлений) точность ответов составила более 70 %, оказалось выражение лица (мимика). Это же было подтверждено в другом сходном исследовании. Как показано в нашей предыдущей работе, многие из этих выражений были микровыражениями, так что они появлялись на лице и пропадали в течение половины секунды или даже меньше. Открытие, что такие микровыражения существуют и появляются, когда люди лгут, было подтверждено независимой исследовательской группой[286]. Интересно, что некоторые из лжецов, у которых были замечены микровыражения во время нашего исследования (это было установлено позд-

[285] Марк Франк собрал эти данные и проанализировал их после того, как исследование было спланировано. Моя роль свелась скорее к роли консультанта или младшего партнера. Также оценивалось состояние вегетативной нервной системы, но в анализ оказалось возможным включить только показатели температуры кожи, поскольку возникли проблемы с записывающим оборудованием.

[286] S. Porter and L. ten Brinke, “Reading Between the Lies: Identifying Concealed and Falsified Emotions in Universal Facial Expressions”, *Psychological Science* 19, № 5 (2008): 508-14.

нее), старались скрывать выражение своего лица, чтобы обмануть следователя, хотя их обман проявлялся в микровыражениях.

Микровыражения лица

Были обнаружены очень короткие выражения лица, длительностью $^1/_2$—$^1/_{25}$ секунды, настолько быстрые, что их можно было бы не заметить, если моргнуть в это время. Хотя и без моргания, как показало наше исследование, большинство людей не получают информацию от этих микровыражений. Впервые мы заметили микровыражения, когда просматривали в замедленном режиме видеозапись беседы с пациенткой психиатрической клиники Мэри, которая скрывала свою тоску, чтобы ее отпустили на выходные; освободившись от наблюдения, она планировала совершить самоубийство. При просмотре записи в реальном времени она казалась вполне нормальной, а при просмотре в замедленном режиме становились очевидными микровыражения, которые ее выдавали.

Микродвижения могут возникать по двум взаимосвязанным, но весьма различным причинам: либо (как в случае с Мэри) они могут быть следствием преднамеренной, осознанной маскировки, либо они могут свидетельствовать о подавлении, и тогда микровыражения можно расценивать как неосознаваемые проявления эмоций, которые испытывает человек [287]. Я обнаружил, что не существует различий в появлении микровыражений, будь это следствием маскировки или подавления эмоций.

Часто, но не всегда микровыражения оказываются достаточно интенсивными, заметными вполне отчетливо по всему лицу. В первом издании этой книги я описал наши первоначальные попытки научить людей распознавать микровыражения в реальном времени, то, как они появляются. Я был поражен, что люди научились этому менее чем за час.

В Программе обучения различению микровыражений (The Micro Expression Training Tool (METT)), разработанной мной, предложены два вида упражнений. При замедленной прокрутке сравниваются эмоции, которые очень часто путают друг с другом: гнев и отвращение, страх и удивление, страх и уныние, – с комментариями относительно различий эмоции в каждой паре. Программа также позволяет попрактиковаться в распознавании микровыражений. В каждом практическом задании появляется новый человек. Вначале он или она показаны бесстрастными, затем внезапно, на очень короткий промежуток времени, появляется выражение одной из семи эмоций, затем сразу же возвращается бесстрастное выражение лица. Обучающийся должен решить, какая из семи эмоций – гнев, страх, отвращение, презрение, уныние, удивление, радость – была показана. На экране появляется информация о правильности ответов. Перед тем как предъявляется следующее мгновенное выражение, обучающимся показывают неподвижные изображения эмоциональных выражений, обучающиеся изучают их. Потом изображения появляются в виде вспышек до тех пор, пока обучающиеся не смогут их вполне спокойно узнавать за короткое время. В стандартной версии Программы предлагается выполнить 21 такое практическое упражнение, в расширенной версии – 42.

Программа также содержит тесты по распознанию микровыражений (выполняемые до и после упражнений). Обычно обучающиеся демонстрируют точность ответов, равную 30–40 %, многие достигают точности в 80 % и выше после одного часа тренировки или даже меньше. Эти результаты были получены в различных группах – таких, как студенты американского колледжа, японские бизнесмены, сотрудники Министерства внутренней безопасности, федеральные полицейские Австралии и многих других. В ранней версии Программы эмоциональные выражения предъявлялись всего для двух этнических групп вместо шести – как это сделано в настоящей версии, которую мы называем METT2. В ней было меньше практических и тренинговых заданий. Тем не менее результат был впечатляющим. Большая часть исследований,

[287] Хаггард (Haggard) и Исаак (Isaacs) были первыми, кто описал микровыражния как результат подавления чувств, мы были первыми, кто описал микровыражения как результат маскировки истинных эмоций.

которые продемонстрировали пользу Программы, были сделаны с применением первоначального варианта.

В серии исследований, которые проводили Марк Франк, Морин О'Салливан и я, бы ли применены тесты на оценку микровыражений: мы просили людей определить без предварительной тренировки, какие эмоции были предъявлены им в течение очень короткого промежутка времени. Затем испытуемым предъявляли видеозаписи с людьми, которые лгали или говорили правду о своих эмоциях, убеждениях, о том брали ли они деньги. И только один тест оказался взаимосвязанным с показателями точности при определении лжи (а мы применили множество различных личностных тестов), это был тест на точность определения микровыражений. Взаимосвязь была не очень сильно выраженной, но при этом статистически достоверной. В нашей совместной работе было показано, что и студенты колледжа, и сотрудники Береговой охраны Соединенных Штатов, которые тренировались менее одного часа по Программе обучения различению микровыражений, достоверно лучше замечали микровыражения у людей, которые лгали[288].

В другом исследовании Расселл[289] провел обучение с применением Программы в группе больных шизофренией и в контрольной группе, состоящей из психически здоровых людей. Как и ожидалось, психически здоровые люди превзошли по своим результатам больных шизофренией при предварительном тестировании. Обе группы снова были сравнены после обучения, и опять психические здоровые люди превзошли больных шизофренией. Но что примечательно: больные шизофренией после прохождения обучения показали такие же результаты, как психически здоровые люди при предварительном тестировании! Применение камеры позволило зафиксировать, на какие области лица люди больше всего обращают внимание, и было установлено, что больные шизофренией, прошедшие обучение с помощью Программы, впоследствии стали смотреть на те области лица, которые являются наиболее информативными и на которые они не обращали внимания при первом тестировании.[290]

К дальнейшим моим исследованиям присоединился Дэвид Мацумото. Более чем 25 лет назад он с моей помощью подготовил диссертацию по культуральному сходству и различию в распознавании выражений лица. Дэвид – обладатель черного пояса по дзюдо, преподаватель со своей собственной школой, бывший тренер сборной Соединенных Штатов, автор книг по дзюдо, он очень энергичный человек, причем не только в том, что касается исследований. В неопубликованном исследовании мы приводим данные, что продавцы, прошедшие курс, включающий Программу обучения различению микровыражений, уже через несколько недель демонстрируют значительно более высокие успехи в профессиональной деятельности в сравнении с продавцами, не посещавшими занятий.[291]

[288] *M. G. Frank, D. Matsumoto, P. Ekman, S. Kang, A. Kurylo*. Improving the Ability to Recognize Micro Expression of Emotion manuscript submit for publication.

[289] *T. A. Russell, E. Chu, M. L. Phillips*. A Pilot Study to Investigate the Effectiveness of Emotion Recognition Mediation in Schizophrenia Using the Micro-Expression Training Tool // British Journal of Clinical Psychology. 2006. 45. 579–83.

[290] *T. A. Russel, M. J. Green, I. Simpson, M. Coltheart*. Remediation of Facial Emotion Perception in Schizophrenia: Concomitant Changes in Visual Attention // Schizophrenia Research. 2008. 103, nos 1–3. 248–56.

[291] *D. Matsumoto, H.-S. Hwang, P. Ekman*. Training the Ability to Read Micro Expressions of Emotion Improves Emotional Competence on the Job. Manuscript currently submitted for publication, 2008.

Макровыражения лица

Каждая из семи эмоций, имеющих универсальное выражение – гнев, страх, отвращение, презрение, печаль, удивление или радость, – может оказаться очень важной при выявлении обмана, но только когда она опровергает то, что было сказано, или противоречит той линии поведения, которой придерживается человек. Если выражение лица соответствует словам или общей линии поведения, то нет никаких оснований подозревать человека во лжи. Я применяю термин «макро-» к таким выражениям, которые сохраняются на лице достаточно долго (от половины секунды до нескольких секунд), их легко заметить и интерпретировать. Нет необходимости обучать выявлению подобных макровыражений и их интерпретации, по крайней мере если отсутствуют такие психические расстройства, как аутизм и шизофрения. Однако согласно данным нашего исследования, для большинства людей характерно не замечать выражения лиц, противоречащие произнесенным словам[292]. Мы не знаем, действительно ли люди не замечают эти выражения или замечают, но не придают им значения при вынесении суждения. Большинство людей находятся под влиянием произнесенных слов, не обращая внимания на невербальное поведение, противоречащее им.

[292] *P. Ekman, W. V. Friesen, M. O'Sullivan, K. Scherer*. Relative Importance of Face, Body and Speech in Judgments of Personality and Affect // Journal of Personality and Social Psychology. 1980. 38. 270–77.

Едва заметные выражения

Едва заметные выражения – это очень незначительные легкие выражения, которые либо появляются на части лица, либо проскальзывают по всему лицу, но чья экспрессия чрезвычайно мала. Едва заметные различия возникают по многим причинам. Прежде всего переживаемые эмоции могут быть очень слабыми. Они также могут появляться тогда, когда эмоция лишь зарождается, становятся больше, если она ощущается интенсивнее. Едва заметные выражения могут появляться и тогда, когда человек испытывает сильные эмоции, но при этом активно их подавляет, и все это отображается на лице в виде фрагментов эмоций. Мы не знаем, возможно ли, определить по самим едва заметным выражениям причину их появления, что это: слабая эмоция, только лишь появившаяся эмоция или отблески сильной эмоции.

Я разработал Программу обучения распознаванию едва заметных выражений (the Subtle Expression Training Tool (SETT), для того чтобы развить эту человеческую способность выявлять такие слабые сигналы. Недавнее исследование независимой исследовательской группы показало, что точность решения заданий SETT взаимосвязана с точностью в определении ложных эмоций, похожих на те, о которых рассказывали в эксперименте со студентками, будущими медсестрами, по маскировке чувств[293].

Я полагаю, что SETT окажется полезным в своей взаимосвязи с METT, добавив к его достоинствам новые преимущества. Я вместе с Марком Франком недавно завершил разработку усовершенствованной версии SETT (SETT2).

[293] *G. Warren, E. Schertlet, P. Bull*. Detecting Deception from Emotional and Nonemotional Clues // Journal of Nonverbal Behavior. 2009.

Угроза, поведение, выявление

Более чем 20 лет назад от Секретной служба Соединенных Штатов я получил на время фильм, в котором были собраны записи попыток убийства со всего мира; в каждом из эпизодов корреспондент или любитель снимали толпу, жаждавшую увидеть политического лидера. Иногда в течение 5–20 секунд я мог рассматривать выражение лица убийцы, перед тем как он доставал оружие и стрелял. Это был Джон Хинкли, пытавшийся убить президента Рейгана в 1981 году, в некоторых других эпизодах я также смог рассмотреть выражения лиц убийц. Насилие (я применил этот термин в отношении физического нападения, целью которого является причинение телесных повреждений или убийство) встречается при умышленных убийствах и в других сходных случаях, которые точно так же планируются, но жертвой оказывается не политик и не знаменитый человек. Несмотря на то что планируемое насилие встречается и среди членов одной семьи, нападение часто происходит без предварительного умысла применить насилие. Вместо того чтобы привести очередной довод в конфликте, один или оба теряют над собой контроль.

Поскольку у меня не было записанных на пленку примеров насилия, вызванного потерей самоконтроля, я попросил профессиональных актеров воссоздать случаи из их личной жизни, когда они действительно потеряли над собой контроль и кого-нибудь ударили. До того как они начали, я проинструктировал их остановиться – «Не бейте меня!» – в самый последний момент, перед тем как они потеряли контроль. Приблизительно 90 актеров, мужчины и женщины, представители шести этнических групп, в том числе и иммигранты, воспроизвели одно и то же выражение лица.

Я попросил одного актера изобразить обдумывание злодеяния, потерю контроля, а также гнев, презрение, отвращение. В результате я получил набор из двенадцати фотографий, которые потом были показаны офицерам отделов расследования тяжких преступлений из пяти стран, две из которых не были западными. Полицейских спросили, были ли они когда – нибудь жертвой или свидетелем физического насилия; и подавляющее большинство из них ответили утвердительно. Затем их попросили взглянуть на выражение лица нападающего перед совершением насилия и запомнить его; с этим заданием справились более 85 %. Затем запомнивших попросили выбрать фотографию, соответствующую увиденному ими перед предумышленным нападением или перед насилием, и это оказалось изображение потери контроля. Наблюдалась высокая степень согласованности ответов полицейских из разных стран.

Мы показали наши находки другим полицейским по расследованию тяжких преступлений, которые восхищенно подтвердили, что мы обнаружили именно то, что они видели. Так мы вместе с Дэвидом Мацумото создали первую версию онлайн – программы обучения распознаванию угрожающего поведения.

Предостережения

Несмотря на то что в микровыражениях всегда проявляются скрываемые эмоции, необходимо помнить о двух важных моментах. Во – первых, не существует способа, позволяющего определить по микровыражениям, является ли это сокрытие эмоций намеренным или человек на самом деле не знает, какие эмоции он испытывает. И во – вторых, сдерживаемые эмоции сами по себе не доказывают, что человек совершил или собирается совершить преступление. Как и в случае с другими эмоциональными выражениями, они не позволяют определить их источник, событие, которое их вызвало. Например, скрытая злость может проявляться, если, например, абсолютно невиновного человека допрашивают, подозревая в совершении преступления. При дальнейшем собеседовании можно установить, почему появились скрываемые эмоции, и это позволит избежать ошибки Отелло, заключающейся в предположении, что существует лишь один источник этой эмоции, то есть ошибки, приводящей следователя к предвзятому мнению.

Вот интересный пример практически безопасного учета микровыражений. В первой серии телевизионного сериала «Обмани меня», научным консультантом которого я являюсь, показан допрос заключенного, американского националиста. Интервьюер знает, что заключенный планирует взорвать бомбу в одной из церквей, которые часто посещают афроамериканцы, но не знает, в какой именно, а заключенный отказывается отвечать на вопросы. Микровыражение удовольствия на лице заключенного, когда произносится название церкви, где ФБР собирается искать бомбу, позволяет определить, что там бомбы нет. Его микровыражение гнева, которое появляется, когда упоминается название другой церкви, доказывает, что это именно та церковь. Мне говорили, что аналогичную процедуру применяли в Средней Азии, когда при допросе подозреваемого выясняли, где спрятаны оружие или самодельные взрывные устройства.

При интерпретации едва различимых выражений прежде всего необходимо установить, являются ли они следствием испытываемых слабых эмоций, зарождающихся более сильных эмоций или признаками эмоций, которые человек хочет скрыть. Если едва различаемые выражения являются отголосками скрываемых страха, гнева или отвращения, верификатор должен исключить вероятность того, что это реакция на саму ситуацию верификации и они не являются доказательством обмана в расследуемом случае.

Эмоциональному выражению угрожающего поведения необходимо уделить особое внимание. Это может *предупредить* о готовящемся насилии, но не являться доказательством. Вероятно, можно предотвратить насилие (хотя бы в данную минуту), если уделить повышенное внимание человеку, демонстрирующему угрожающую мимику. Можно предположить, что существуют и другие, похожие выражения угрозы, которые мы пока еще не определили; мы знаем, как их обнаружить, но пока еще не хватает данных для окончательных выводов. Также нам пока неизвестно, может ли выражение угрозы на лице помочь обнаружить террориста – смертника, но опять-таки мы знаем, как это можно исследовать, однако работа пока не выполнена.

Вероятно, микровыражения, едва различимые выражения или, быть может, даже выражения угрозы окажутся весьма важными при установлении близких отношений и взаимовыгодного сотрудничества. Я полагаю, что у каждого есть история, которую он хотел бы поведать, если бы поверил, что у его слушателя острый ум и желание понять. Путь к успеху заключается в том, что доверять, по крайней мере отчасти, означает быть восприимчивым к чувствам другого человека, особенно в том, что касается эмоций, которые имеют отношение к разоблачению или не соответствуют демонстрируемым чувствам.

Если вы хотите узнать о том, как распознавать микро-, едва заметные выражения и выражения угрозы, заходите на сайт www.ekmangroup.com

Эпилог

Написанная мною книга должна в основном помочь верификаторам, а не лжецам. Ибо я уверен, гораздо проще улучшить способности человека к выявлению обмана, чем к совершению его. Этому и научиться гораздо проще. Для того чтобы освоить мою методику, не требуется особых талантов. Любой достаточно прилежный читатель может воспользоваться приведенным в конце книги опросником и оценить, совершит предполагаемый обманщик ошибку или нет. Однако для того чтобы полностью овладеть искусством замечать признаки лжи, недостаточно лишь понимания моей методики; это искусство дается только практикой. Но улучшить свои способности может каждый, кто не пожалеет времени на внимательное наблюдение за наличием признаков, описанных мной в главах 3 и 4. Я и другие специалисты обучали людей, как надо смотреть и слушать, и большинству это принесло пользу. Но даже и без такого формального обучения человек может самостоятельно натренироваться обнаруживать признаки лжи.

В то время как для верификаторов неплохо было бы открыть школу, для лжецов такая затея бессмысленна. Прирожденным лжецам не нужна никакая школа, а для большинства из нас в этом не было бы никакого прока. Прирожденные лжецы и так знают и используют большую часть того, о чем я написал, хотя иногда и не осознают этого. Умение хорошо лгать – это особый талант, приобрести который нелегко. Для этого человек должен быть прирожденным артистом и обладать обаянием и умением очаровывать людей. Некоторые люди умеют, не задумываясь, управлять выражением своего лица и создавать именно то впечатление, которое хотят произвести. Таким людям не нужна никакая помощь.

Большинству же людей такая помощь нужна, но, не имея природного артистического дара, они никогда не научатся лгать очень хорошо. Мои объяснения по поводу признаков обмана и способов, с помощью которых лжец может показаться убедительным, не особенно помогут таким людям. Даже могут навредить. Нельзя научиться лгать лучше, узнав, что следует и чего не следует делать. И я сильно сомневаюсь, что упражнения в этом принесут комунибудь большую пользу. Смущающийся лжец, продумавший каждое свое движение, похож на лыжника, который, съезжая по склону, думает о каждом своем движении.

Однако существуют два исключения, два урока лжи, которые могут помочь кому угодно. Лжецам следует тщательно и досконально продумывать и запоминать все детали своей лжи. Большинство лжецов обычно не в состоянии предвидеть все возможные вопросы и все неожиданности, с которыми могут столкнуться. И у лжеца должны быть заготовлены и прорепетированы ответы на случай непредвиденных обстоятельств, причем с запасом. Для того чтобы с ходу сочинить убедительный ответ, который будет соответствовать всему, сказанному ранее, и тому, что потребуется сказать далее, необходимы такие умственные способности и выдержка в стрессовой ситуации, которыми обладают очень немногие люди. Второй урок, который к данному моменту, вероятно, уже усвоен читателями, говорит о том, насколько трудно лгать, вообще не допуская ошибок. И в большинстве случаев ложь проходит незамеченной лишь потому, что те, на кого она рассчитана, не берут на себя труд ее обнаруживать. Ибо лгать без малейшего признака, указывающего на обман, очень трудно. Я никогда не пытался учить коголибо лгать лучше. Мое мнение о том, что такие попытки не принесли бы большой пользы, основано на логических рассуждениях, а не на фактических доказательствах. Но надеюсь, что я прав, поскольку мне хотелось бы, чтобы мои исследования помогали тем, кто выявляет ложь, а не лжецам. Это не означает, что я считаю ложь безусловным злом. Многие философы убе-

дительно утверждают, что по крайней мере в некоторых случаях ложь морально оправдана, а правда иногда может быть жестокой и горькой[294].

И все-таки мои симпатии на стороне тех, кто уличает лжецов, а не лжет сам. Возможно, это объясняется тем, что целью моей научной работы является поиск признаков, позволяющих понять природу человеческих эмоций. Меня интересует не столько сам обман, сколько истинные, ощущаемые человеком эмоции, которые скрываются за обманом. Мне доставляет удовлетворение найти отличия между истинными и напускными выражениями лица, обнаружить признаки плохо скрытых эмоций, понять, что притворные проявления эмоций только напоминают истинные, но на самом деле от них отличаются. В такой постановке исследование обмана касается гораздо более широкого круга вопросов. Оно дает возможность стать свидетелем удивительной внутренней борьбы между сознательной и бессознательной сферами нашей жизни и узнать, насколько мы умеем управлять внешними проявлениями нашего внутреннего мира.

Несмотря на то что мои симпатии на стороне верификаторов, а не лжецов, я понимаю, что уличение во лжи не всегда является благом. Если вы разоблачите обман, когда ваш друг из вежливости скрывает, что ему скучно, вы его обидите. Муж, который притворяется, что ему смешно, когда жена неумело рассказывает анекдот, или жена, прикидывающаяся, что ей интересна история о том, как ее муж починил какое-нибудь устройство, могут оскорбиться, если их заподозрят в притворстве. А в случае военной хитрости с помощью обмана порой защищаются национальные интересы страны. Например, во время Второй мировой войны кто из жителей стран-союзников не захотел бы, чтобы Гитлер был введен в заблуждение и не знал, на каком побережье Франции – в Нормандии или в Кале – состоится высадка войск союзников?

Хотя Гитлер, очевидно, имел полное право попытаться разоблачить ложь стран-союзников, обнаружение лжи не всегда оправдано с моральной точки зрения. Бывают случаи, когда следует ценить добрые намерения независимо от того, что человек думает или чувствует на самом деле. Иногда человек имеет право на то, чтобы ему поверили на слово. Обнаружение лжи – это нарушение права на частную жизнь, права каждого держать некоторые чувства или мысли при себе. Несмотря на существование ситуаций, когда такое нарушение оправдано – уголовные расследования, покупка машины, обсуждение условий контракта и так далее, – есть и такие области жизни, где предполагается, что у человека есть право скрывать свои личные чувства и мысли и ожидать, что другие примут то, что он сочтет нужным сообщить.

Охладить пыл неумолимого обличителя лжи должны не только соображения альтруизма или уважения к праву на тайну частной жизни. Иногда человеку лучше, если он заблуждается. Хозяину лучше, если он считает, что гость отлично провел время; жена станет счастливее, если будет думать, что хорошо умеет рассказывать анекдоты. Ложная информация может быть не только приятнее правды, она может быть и полезнее. Притворное заявление плотника: «Я отлично себя чувствую» в ответ на вопрос начальника «Как у тебя сегодня дела?» может дать более важную информацию, чем дал бы его правдивый ответ: «Я все еще не могу оправиться после вчерашнего домашнего скандала». Его ложь правдиво говорит о его намерении хорошо выполнять свою работу, несмотря на личные огорчения. Тем не менее даже в этих, казалось бы, очевидных случаях ложь может восприниматься по-разному. Начальник мог бы лучше распределить работу, если бы знал, что плотник на самом деле сильно расстроен. Жена научилась бы лучше рассказывать анекдоты или решила бы вообще их не рассказывать, если бы заметила притворство своего мужа. И все-таки, я думаю, стоит отметить, что *иногда* в результате разоблачения лжи рушатся отношения, теряется доверие, появляется информация, которую скрывали не без основания. Верификатор должен по крайней мере осознавать, что выявление

---

[294] См.: Bok S. Lying: Moral Choice in Public and Private Life. New York: Pantheon, 1978; Bok S. Secrets. New York: Pantheon, 1982; Walk R. L., Henley A. The Right to Lie: A Psychological Guide to the Uses of Deceit in Everyday Life. New York: Peter H. Wyden, 1970.

признаков обмана – в некотором смысле наглость, поскольку это делается без разрешения и без учета желаний другого человека.

Когда я начинал свою работу по исследованию обмана, я не мог знать, что именно мне удастся обнаружить. Сведения из различных источников противоречили друг другу. Фрейд утверждал: «Имеющий глаза, чтобы видеть, и уши, чтобы слышать, может убедиться, что ни один смертный не может сохранить тайны. Если его губы молчат, то он говорит кончиками своих пальцев; признаки лжи сочатся из каждой поры на его коже»[295].

Тем не менее мне было известно много примеров вполне успешной лжи, а мои первые исследования показали, что при обнаружении обмана люди показывают результаты не выше уровня случайной догадки. Психиатры и психологи были не лучше остальных. И я доволен результатами своих исследований. Как лжецы, мы не являемся ни безупречными, ни несовершенными; обнаружение лжи не является ни настолько простым, как это утверждал Фрейд, ни невозможным. Все это усложняет дело, а значит, и делает его более интересным. Несовершенство наших способностей ко лжи является фундаментальным, а может быть, и жизненно необходимым качеством человеческой природы.

Представьте себе, на что стала бы похожа жизнь, если бы все в совершенстве владели искусством лгать или если бы никто не умел обманывать. Я думал об этом в основном по отношению ко лжи, касающейся эмоций, поскольку это самая трудная ложь, и меня больше всего интересуют именно эмоции. Если бы мы никогда не могли узнать об истинных чувствах человека и знали бы, что не можем о них узнать, то жизнь стала бы беднее. Если бы люди были уверены в том, что любые проявления эмоций являются только маской, надеваемой для того, чтобы доставить удовольствие, манипулировать или вводить в заблуждение, люди стали бы более отчужденными друг от друга, а их привязанности – менее сильными. Представьте себе на мгновение, в какое трудное положение попали бы родители месячного младенца, если бы он мог скрывать и фальсифицировать свои эмоции так же хорошо, как это делают большинство взрослых. Каждый его крик мог бы быть ложной тревогой. Мы живем, считая, что существует некая глубинная эмоциональная правда, что большинство людей не могут или не будут обманывать нас по поводу того, что они чувствуют. Если бы эмоциональное притворство давалось так же легко, как интеллектуальное, если бы выражения лица и мимику можно было маскировать и подделывать с такой же простотой, как слова, наша эмоциональная жизнь стала бы беднее и сдержаннее, чем она есть сейчас.

А если бы мы вообще не могли лгать, если бы улыбка была надежным признаком, который присутствует всегда, когда ощущается удовольствие, и отсутствует всегда, когда удовольствия нет, то жизнь стала бы грубее и многие отношения было бы поддерживать намного труднее. Не стало бы ни вежливости, ни попыток как-то сгладить неприятную ситуацию или скрыть чувства, которые человеку не хотелось бы показывать. Не было бы возможности иметь свою тайну, грустить или зализывать раны, оставшись в одиночестве. Представьте себе, что ваш друг, коллега или возлюбленный находится на уровне трехмесячного ребенка в смысле контроля над своими эмоциями, а во всех прочих отношениях – по интеллекту, умениям и т. д. – имеет способности взрослого человека. Это тяжелое зрелище.

Нас нельзя видеть насквозь, как детей, но мы не обладаем и умением безупречно притворяться. Мы можем лгать или говорить правду, заметить обман или пропустить его, заблуждаться или узнавать истину. У нас есть выбор; такова наша природа.

[295] Freud S. Fragment of an analysis of a case of hysteria (1905) // Collected Papers, vol. 3. New York: Basic Books, 1959, p. 94.

Приложения

В табл. 1 и 2 обобщена информация по всем признакам обмана, описанным в главах 3 и 4. Таблица 1 составлена на основе поведенческих признаков, а табл. 2 – на основе информации, на которую эти признаки указывают. Чтобы узнать, какую информацию можно извлечь из конкретного поведенческого признака, читателю следует обратиться к табл. 1, а чтобы узнать, какое именно поведение указывает на определенный тип информации, следует обратиться к табл. 2.

Напоминаю, что есть две основные формы лжи: умолчание и искажение. Таблицы 1 и 2 касаются умолчания. В табл. 3 описаны поведенческие признаки искажения. В табл. 4 приводится полный список вопросов верификатора.

Таблица 1

Соответствие типов умалчиваемой информации поведенческим проявлениям (классификация по поведенческим проявлениям)

Поведенческие проявления	Умалчиваемая информация
Речевые оговорки	Могут быть связаны с определенным типом эмоций; возможны как утечка информации, не связанной с эмоциями
Тирады	Могут быть связаны с определенным типом эмоций; возможны как утечка информации, не связанной с эмоциями
Уклончивая речь	Ответ не подготовлен или негативные эмоции (скорее всего, страх)
Паузы и речевые ошибки	Ответ не подготовлен или негативные эмоции (скорее всего, страх)
Повышение тона	Негативные эмоции; вероятно, гнев и/или страх
Понижение тона	Негативные эмоции; вероятно, печаль
Более громкая и быстрая речь	Вероятно, гнев, страх и/или возбуждение
Более медленная и тихая речь	Вероятно, печаль и/или скука
Эмблемы	Могут быть связаны с определенным типом эмоций; возможны как утечка информации, не связанной с эмоциями
Снижение количества иллюстраций	Скука; ответ не подготовлен; или взвешивается каждое слово
Возрастание кол-ва манипуляций	Негативные эмоции
Учащенное или замедленное дыхание	Неопределенная эмоция
Потение	Неопределенная эмоция
Учащенное сглатывание	Неопределенная эмоция
Микровыражения	Любая из определенных эмоций
Смазанные выражения	Определенная эмоция; или может указывать на то, что какая-то эмоция подавлена, но какая — неизвестно
Учащенное моргание	Неопределенная эмоция
Расширение зрачков	Неопределенная эмоция
Слезы	Печаль, расстройство, безудержный смех
Румянец	Смущение, стыд или гнев; может быть, вина
Бледность	Страх или гнев

Таблица 2

Соответствие типов умалчиваемой информации поведенческим проявлениям (классификация по типам информации)

Умалчиваемая информация	Поведенческие проявления
Ответ не подготовлен	Уклончивая речь, паузы, речевые ошибки, снижение количества иллюстраций
Неэмоциональная информация (факты, планы, фантазии)	Речевые оговорки, тирады, эмблемы[1]
Эмоции (радость, удивление, утомление)	Речевые оговорки, тирады, микровыражения, смазанные выражения
Страх	Уклончивая речь, паузы, речевые ошибки, повышение тона, более громкая и быстрая речь, бледность
Гнев	Повышение тона, более громкая и быстрая речь, румянец, бледность
Печаль (возможно, вина и стыд)	Понижение тона, более медленная и тихая речь, слезы, опущенный взгляд, румянец
Смущение	Румянец, взгляд вниз или в сторону
Возбуждение	Возрастание количества иллюстраций, повышение тона, более громкая и быстрая речь
Скука	Снижение количества иллюстраций, более медленная и тихая речь
Негативная эмоция	Уклончивая речь, паузы, речевые ошибки, повышение тона, понижение тона, возрастание количества манипуляций
Возникновение эмоции, любой	Изменение дыхания, потение, сглатывание, смазанные выражения, учащенное моргание, расширение зрачков

Таблица 3

Признаки фальшивых эмоций

Фальшивая эмоция	Поведенческий признак
Страх	Отсутствие верных признаков в области лба
Печаль	Отсутствие верных признаков в области лба
Радость	Не участвуют мышцы глаз
Энтузиазм или интерес к теме их разговора	Не возрастает количество иллюстраций или появление несвоевременно
Негативные эмоции	Отсутствие потовыделения, изменений в дыхании или возрастания манипуляций
Любая эмоция	Асимметрия, слишком внезапное появление или исчезновение, несвоевременное появление

Таблица 4

Полный список вопросов верификатора

	Затрудняет выявление, если…	*Облегчает выявление, если…*
	I. Вопросы, касающиеся лжи	
1. Есть ли у лжеца возможность подготовиться и предвидеть, когда именно ему придется солгать?	ДА: ответ уже был готов	НЕТ
2. Достаточно ли для лжи только одного умолчания?	ДА	НЕТ
3. Чувствует ли лжец при обмане какие-либо эмоции?	НЕТ	ДА (особенно если: 1) должны быть скрыты или искажены негативные эмоции, такие как гнев, страх или расстройство; 2) нельзя проявлять никаких эмоций и нет возможности прикрыть одну эмоцию другой)
4. Будет ли лжец прощен, если сознается во лжи?	НЕТ (вынуждает лгать более успешно)	ДА (есть шансы добиться признания)
5. Высоки ли ставки, то есть велика ли награда или сурово ли наказание?	Шансы равны (высокие ставки могут способствовать повышению боязни разоблачения, но могут также и вынуждать лгать более успешно)	
6. Будет ли наказание в случае уличения суровым?	НЕТ (боязнь разоблачения понижается; но может привести и к потере бдительности)	ДА (боязнь разоблачения повышается; но может вызвать страх незаслуженного обвинения и привести к ошибке неверия правде)
7. Будет ли наказание суровым не только за сам акт лжи, но еще и за то, ради чего была предпринята ложь?	НЕТ	ДА (боязнь разоблачения повышается; человек может и вообще отказаться от лжи)
8. Является ли ложь человеколюбивой, не приносящей лжецу никакой выгоды?	ДА (если лжец сам верит в это, то он почти не испытывает угрызений совести)	НЕТ (угрызения совести усиливаются)

	Затрудняет выявление, если…	*Облегчает выявление, если…*
9. Доверяет ли жертва лжецу, не испытывая даже никаких подозрений?	ДА	НЕТ
10. Удавалось ли лжецу успешно обманывать жертву ранее?	ДА (понижает боязнь разоблачения; а если жертве обнаружение обмана может принести какое-либо страдание, она может стать добровольной)	НЕТ
11. Разделяют ли жертва и лжец общие ценности?	НЕТ (угрызения совести ослабляются)	ДА (угрызения совести усиливаются)
12. Санкционирована ли ложь?	ДА (угрызения совести ослабляются)	НЕТ (угрызения совести усиливаются)
13. Является ли жертва анонимной?	ДА (угрызения совести ослабляются)	НЕТ
14. Знакомы ли лжец и жертва лично?	НЕТ	ДА (верификатору легче избежать ошибок, возникающих за счет индивидуальных различий в поведении)
15. Вынужден ли верификатор скрывать свои подозрения от лжеца?	ДА (верификатор может увлечься собственной необходимостью скрывать подозрение и менее бдительно отнестись к поведению лжеца)	НЕТ
16. Располагает ли верификатор информацией, доступной только виновному?	НЕТ	ДА (можно попытаться использовать тест на знания виновного, если подозреваемого можно допрашивать)
17. Присутствуют ли при обмане люди, знающие об обмане или подозревающие обман?	НЕТ	ДА (могут усилиться восторг надувательства, боязнь разоблачения или угрызения совести)
18. Имеют ли лжец и верификатор одинаковое языковое, национальное и культурное происхождение?	НЕТ (больше ошибок в интерпретации признаков обмана)	ДА (меньше ошибок в интерпретации признаков обмана)

	Затрудняет выявление, если…	*Облегчает выявление, если…*
II. Вопросы, касающиеся лжеца		
19. Опытен ли лжец?	ДА (особенно если он опытен именно в таком роде лжи)	НЕТ
20. Изобретателен ли лжец, обладает ли он умом и богатой фантазией?	ДА	НЕТ
21. Хорошая ли у лжеца память?	ДА	НЕТ
22. Умеет ли лжец хорошо и убедительно говорить?	ДА	НЕТ
23. Пользуется ли лжец для усиления впечатления от речи «верными» мышцами лица?	ДА (легче скрыть или исказить выражение лица)	НЕТ
24. Является ли лжец актером, умеющим пользоваться системой Станиславского?	ДА	НЕТ
25. Верит ли сам лжец в то, что говорит правду?	ДА	НЕТ
26. Является ли лжец прирожденным лжецом или психопатом?	ДА	НЕТ
27. Уязвим ли лжец для страха, вины или восторга надувательства?	НЕТ	ДА
28. Стыдится ли лжец того, что он хочет скрыть?	Шансы равны (хотя чувство стыда и препятствует признанию, признаки стыда могут выдать ложь)	
29. Может ли подозреваемый испытывать страх, вину, стыд или восторг надувательства даже в случае собственной невиновности и полной честности?	ДА (интерпретация эмоциональных признаков невозможна)	НЕТ (признаки этих эмоций являются признаками обмана)

	Затрудняет выявление, если…	*Облегчает выявление, если…*
III. Вопросы, касающиеся верификатора		
30. Имеет ли верификатор репутацию человека, которого трудно обмануть?	НЕТ (особенно если лжецу уже удавалось обмануть его)	ДА (усиливает боязнь разоблачения; может также усиливать восторг надувательства)
31. Имеет ли верификатор репутацию очень недоверчивого человека?	Шансы равны (такая репутация может ослабить угрызения совести, а также усилить боязнь разоблачения)	
32. Имеет ли верификатор репутацию справедливого человека?	НЕТ (лжец менее склонен испытывать угрызения совести)	ДА (угрызения совести усиливаются)
33. Является ли верификатор человеком, стремящимся избегать проблем и всегда думать о людях хорошо?	ДА (он, скорее всего, не заметит признаков обмана и очень уязвим для ошибок)	НЕТ
34. Имеет ли верификатор особые способности к интерпретации поведения?	НЕТ	ДА
35. Имеются ли у верификатора предубеждения против лжеца?	НЕТ	ДА (несмотря на всю свою бдительность, верификатор особенно склонен к совершению ошибок)
36. Получит ли верификатор какую-нибудь выгоду, если не обнаружит ложь?	ДА (он будет сознательно или бессознательно игнорировать признаки обмана)	НЕТ
37. Способен ли верификатор перенести неопределенность в вопросе о том, обманывают его или нет?	Шансы равны (возможны как ошибки веры лжи, так и ошибки неверия правде)	
38. Охвачен ли верификатор вспышкой ослепления?	НЕТ	ДА (лжец будет уличен, но также обвинен во лжи будет и невиновный человек)